

評価基準に基づく評価項目別の総合値

評価項目		配点	評価値
			株式会社ジーブリッジ
1	商談会を開催する場所や時期、手法、会場計画等について、成約率を高める提案となっているか。	30	21.6
2	事前研修会や商談後のフォローアップなど、商談会開催以外で、成約率を高めるための効果的な提案となっているか。	35	23.8
3	参加事業者を140社確保するための方策は妥当か。	25	15
4	県産品の販路拡大につながるバイヤー候補の選定理由は妥当であり、35社(延べ数で70社)のバイヤー確保の方策は妥当か。	35	18.2
5	商品紹介資料の作成、商談マッチングの手法は、成約につながる効果的な提案となっているか。	20	12.8
6	目標成約件数を達成するための適切なスケジュールになっているか。	15	9
7	管理運営体制、人員配置等、業務を円滑に遂行できる実施体制が組まれているか。	15	10.2
8	事業者は過去に同種の事業を実施した実績があるか	15	12
9	提案内容に対して経費が妥当であるか	10	6
評価値計		200	128.6
委員全員の評価値の合計		1,000	643