



第55回 ビジサポ会を開催しました！

販路開拓に成功する秘訣をアドバイスするビジネスサポートセミナー

講師 青島弘幸 氏 (中小機構関東本部
販路開拓チーフアドバイザー(CAD))



◆セミナーの様子◆

7月27日(水)にHI-Cube2階会議室において、
ビジサポ会を開催しました。優れた新製品・新技術・
新サービスを持ちながら、具体的な市場が顕在化してい
なかつたり、販路開拓の手がかりがなかつたり等、販路
開拓に課題を持つ中小企業の皆様へ販路開拓戦略をど
のように立て、事業拡大につなげることができるのか
についてお話し頂きました。

●第1部

「売れるマーケティング」の実現に向け、失敗する典型例を紹介し、また、販路開拓と販路拡大の違いを理解することの重要性について説明がありました。今回はグループワークを行うため、参加者は4つのグループ(1グループ5~6名)に分かれて受講して頂きました。販路開拓を効率的に実現するツールであるブラッシュアップシートの活用方法の紹介があり、課題に基づき最初は個人ワーク、次にグループワークを行い、各グループで内容をまとめ順番に発表しました。



◆セミナー参加者からの感想◆

参加型セミナーは、大変良かった！、具体的に自社の活動に役立つ内容であり、有意義なものとなったとお声を頂きました。



◆グループワークの様子◆

各グループから様々な意見やアイデアが活発に出され、青島講師からも思った以上の効果が出ているとのコメントがありました。



◆中小機構関東マーケティング支援課 佐藤課長代理より、中小機構の販路開拓コーディネート事業や共済制度等について紹介がありました。

●第2部 3社を対象として3ヶ月にわたる「マーケティング企画のブラッシュアップ」を実践体験できる個別相談会を実施！

相談者の企業情報、製品情報、販路開拓上の課題等に関するヒアリングと助言を行い、併せて8月から10月までの個別相談会に向けての作業の方向性や準備についての打合せをしました。

◆ノボオ電子株式会社



シーズ先進型の製品がなかなか売れない状態が続いていたが、個別相談会を重ねた結果、お客様を絞る事により用途が明確になり、対応策も具体的になって、少し明かりが見えてきました。
鈴木社長談

◆株式会社アスタワン



個別相談会への参加は、「えほんダス.com」のマーケティングを見直すきっかけとなり、新たな切り口の提案方法を発見できたので、今後、販促活動に繋げるよう活用していきます。
担当社員 西谷さん、新原さん談

◆株式会社アモーガイメージング



「Visual translator」の販路開拓について、青島講師の示唆に富んだ提言を受け、障害者差別解消に関する法律に基づき、盲人の方にWEBページ画像を自動解説するアプリのブラッシュアップシートの作成に臨みました。
花嶋社長談

Contents

■ビジサポ会開催レポート	P.1
*第55回ビジサポ会開催	
■入居企業展示会出展レポート！	
*第10回ビジネスマッチング	
フェア in Hamamatsu 2016	
	P.2
■HI-Cube 懇話会・交流会	P.3
*第19回懇話会	
*第20回懇話会	
*夏の交流会	
■入居企業展示会出展レポート！	
*All about Photonics 2016	
	P.4
■IM室よりお知らせ	P.4
*新入居企業紹介	
*編集後記	