

販路開拓 コーディネーター事業

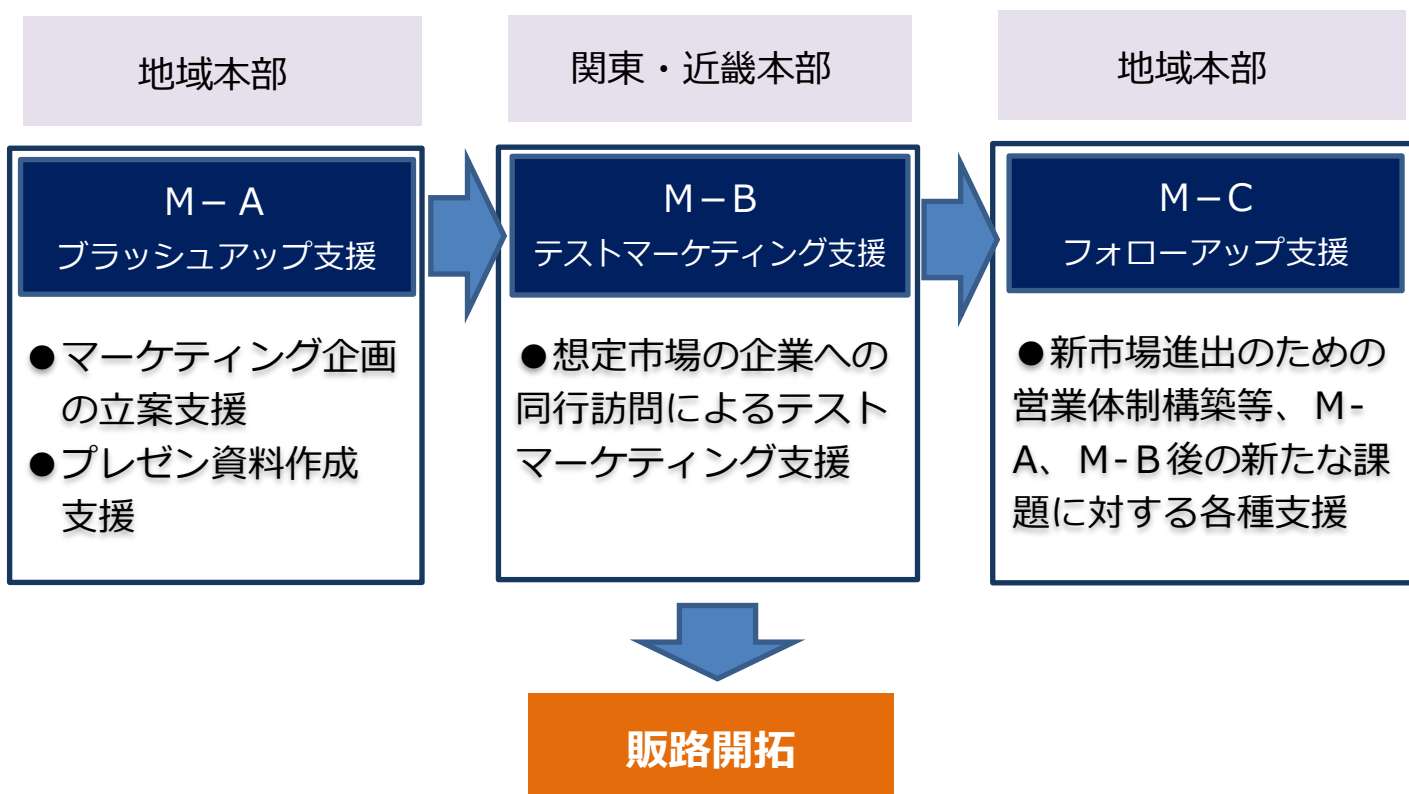
ご案内

新商品・サービス等を持つ中小企業の方へ、新事業展開・新規顧客開拓をサポート！！

■ 販路開拓コーディネーター事業とは

新市場に進出する希望を持つ中小企業に対し、マーケティング企画の立案支援、新市場におけるテストマーケティングやその他の販売力強化支援、市場評価の把握や市場投入までのフローを検討する支援など、販路開拓に向けた活動をサポートします。

■ 販路開拓コーディネーター事業の仕組み



※M-Cの支援は、原則M-A、M-Bのいずれかの支援後に選択が可能。

【事業のポイント】

- ① マーケティング企画の立案にアドバイスをを行います！ (M-A)
- ② 想定市場の「声を聴く」ための準備をサポートします！ (M-A)
- ③ 支援先企業のテストマーケティングに同行訪問します！ (M-B)
- ④ テストマーケティング活動をフィードバックします！ (M-B)
- ⑤ 活動結果を踏まえた販売力強化等の様々な課題をサポートします！ (M-C)

■ 販路開拓コーディネーター事業の概要

販路開拓コーディネーター事業	支援期間	費用
M-A (ブラッシュアップ支援)	4ヶ月(8日以内)	8,400円(税込)/日
M-B (テストマーケティング支援)	5ヶ月(15回以内)	4,200円(税込)/回
M-C (フォローアップ支援)	5ヶ月(10日以内)	8,400円(税込)/日

※M-A、M-Cは専門家派遣による支援(日数)、M-Bは想定市場への同行訪問(回数)による支援となります。

■ 中小機構のサポートの特徴

① プロジェクトチームによる支援

中小企業支援のプロであるハンズオン支援マネージャーを中心に、チーフアドバイザー、アドバイザー、中小機構職員で編成した支援チームが、支援先の実情に合わせて販路開拓をお手伝いします。

② 業界に精通したアドバイザー

マーケティング全般に精通したアドバイザーがマーケティング企画の立案・見直し等のお手伝いをします。また、M-Bでは商社、メーカー、小売のOBなどネットワークをもつアドバイザーが想定市場の企業に対し、アポイントメントをとり、同行訪問してテストマーケティングのお手伝いをします。

③ 自力で販路開拓を実施できるよう支援

販路開拓の支援を通じ、支援終了後に自社単独で販路開拓に取り組むことができるようお手伝いいたします。 *** 売り先の紹介や販売代行ではありません**

※本制度については、変更となる場合があります。

【事業に関するお問合せ】

独立行政法人中小企業基盤整備機構
関東本部 企業支援部 支援推進課

TEL : 03-5470-1608