

経営相談コーナー



当センターでは、中小企業者等が抱える経営、金融等様々な問題の相談に応ずるため、
3段階に総合相談窓口を設けておりますので、
お気軽にご相談ください。

Q 取引先(販売先)を増やしたいと思いますが、どのような取り組みをすればよいでしょうか。また、そのような場合に利用できる支援はありますか。

A 新規顧客の開拓方法は、取り扱う製品・サービスによって異なります。自社で製造・販売する製品の場合を例にしてみましょう。

拡販のための取り組みでよく知られるものには、以下のようなものがあります。

- 1 業者に依頼し、顧客候補を調べてダイレクトメールを打ってもらう。
 - 2 新聞、もしくは雑誌に広告を載せる。連絡があった場合は、見本を送るかアポイントをとって訪問する。
 - 3 その商品の業界の専門家に依頼して販促を手伝ってもらう。
 - 4 その商品の分野に適したイベント・商談会などに出展する。
 - 5 インターネットのホームページで宣伝する。
- これらの取り組みの中で、どれが自社の製品に合うか、費用対効果が大きいのはどれか、という点については販売コンサルタントなどの専門家に指導を受けることが望ましいでしょう。

いわて産業振興センターでは、以下のような拡販支援を行っています。

専門家派遣制度

コンサルタント等に、拡販方法や市場調査方法の指導を受けたい場合、いわて産業振興センターに登録している専門家を派遣する制度を利用することができます。

専門家を依頼する費用の3分の2を補助しますので、企業負担は3分の1で済みます。

申込み先 _____

財団法人いわて産業振興センター 経営革新支援課

いわてベンチャーズネットワークin東京

東京をはじめとする首都圏への販路を開拓したい企業へビジネスマッチングの場を提供します。

以下のような展開を希望される場合にご利用いただけます。

- (1) 販売先を首都圏へ求める場合
- (2) 代理店・フランチャイズ先を首都圏に展開したい場合
- (3) 技術提携先や事業パートナーを求めたい場合
- (4) 事業モデルを提示して投資を募りたい場合

申し込みいただいた企業は、東京の会場で事業内容等のプレゼンテーションを行っていただきます。

企業の事業内容に合わせて、首都圏の企業や商社を招待し、同じ会場にてビジネス商談会も行います。

平成16年度の開催予定は10月14日です。

申込み先 _____

財団法人いわて産業振興センター 新事業支援課

首都圏販路展開サポーターネットワーク

首都圏での営業展開に役立つ人的ネットワークを構築します。

お申し込みいただいた企業の中から、毎月1~2社の企業に、東京のサポート会議にご出席いただき、事業説明を行っていただきます。

サポート会議へ参加された支援者の人的ネットワークを活用して、営業展開の橋渡しをいたします。

申込み先 _____

財団法人いわて産業振興センター 新事業支援課

いわて産業振興センターでは、販路展開や拡販にどの支援が最適かというご相談にも対応しております。

お問い合わせ先

「専門家派遣制度」に関するお問い合わせ先

経営革新支援課 TEL 019-621-5387 ~ 5388 FAX 019-621-5481

経営相談・窓口相談

「いわてベンチャーズネットワークin東京」首都圏販路展開サポーターネットワークに関するお問い合わせ先

新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481

URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo>

E-mail joho@joho-iwate.or.jp