

新常態への変化をチャンスに！

技術提案力向上のための個別指導

～ものづくり・マーケティングの経験豊富な専門家が個別指導～

競争がひしめく生産財分野において販路拡大を進めるためには、ターゲットとする企業が抱える課題やニーズに対し自社の技術力がその解決策として競争よりも優れていることをわかりやすく伝える力（＝技術提案力）が必要です。

本事業では、技術提案の内容や提案手法、行動計画等を専門家とともに考えながら技術提案力を強化し、新規取引先獲得に向け、営業や経営に活かしていただくことを目指します。

- ▶ 対象者 B to Bを主体とした製造業者
- ▶ 募集数 5社
- ▶ 支援回数 5回（無料） 標準的な支援プランは以下のとおり

	内容
1	現場確認の実施、提案力を向上したい技術の意向確認
2	提案する技術の決定、3C分析による技術PRポイントの整理①
3	3C分析による技術PRポイントの整理②、提案資料作成
4	お客様のメリット、競合技術との比較等、提案ロジックを確認し提案資料をブラッシュアップ
5	提案に向けた実践練習（模擬プレゼン）とフィードバック

- ▶ 専門家（独）中小企業基盤整備機構 関東本部 中小企業アドバイザー 後藤 淳 氏

【後藤氏 略歴】

音響・映像機器メーカーで、6年間営業を経験したのち20年間商品企画・マーケティング部門に在籍し、プロダクトマネージャーとして国内外の商品企画開発に数多く携わる。2013年4月から中小企業基盤整備機構の中小企業アドバイザーとして中小企業の販路開拓を支援している。

- ▶ 過去の利用者の感想

【A社】今までの提案が自社の主観によるもので、相手の望みに応える内容ではなかったことに気が付いた。そして「強み」の本質を理解できたことが大きな成果だった。

【B社】細かな部分まで見ていただき、特に顧客の視点からのご指摘はなるほどと唸るところが沢山あり、非常に助かった。

【C社】売り込み先を絞ることの重要性を学び、自社製品の独自性や優位性を明確にできた。この手法は他の製品にも展開できるので、非常に良かった。

- ▶ 申込期限 令和3年7月9日（金）

- ▶ お申込方法について

- ・お申込にあたっては、NICO ホームページ内の募集ページにて詳細をご確認いただき、「個別支援申請書」、「決算書類」、「会社案内」等の申込様式を郵送にてご提出ください（URL：<https://www.nico.or.jp/sien/senmonka/50070/>）
- ・個別指導実施は、提出書類をもとに事前ヒアリングを行い、審査の上決定させていただきます

【お申込・問い合わせ先】 〒950-0078 新潟市中央区万代島5-1万代島ビル9階
（公財）にいがた産業創造機構 生産財マーケティングチーム 八田、本間
TEL：025-246-0052(直通) FAX：025-246-0030 e-mail：torihiki@nico.or.jp