

－ 技術提案力向上のための個別支援 － 参加企業募集

事業の概要

本事業は、**専門家による個別支援**を通じて技術提案力（＝顧客の課題やニーズに対して、自社の技術力がその解決策として競合よりも優れていることをわかりやすく伝える力）を向上させ、**生産財分野における販路拡大**を目指すものです。

以下のような課題をお持ちの企業は、ぜひ参加をご検討ください。



- 提案内容や提案手法、行動計画等を具体化し、新規顧客を獲得したい。（提案内容の具体化）
- 競合との差別化のポイントを整理し、顧客に伝わる説得力のある提案をしたい。（プレゼン能力のレベルアップ）
- 自社の強みと市場に対する解像度を上げ、事業展開の方向性を明確にしたい。（事業の方向性の明確化）

※昨年度は出口支援として、参加企業に**機械要素技術展（NICO共同出展ブース）への優先出展権**を付与しました。

プログラム

- ものづくり・マーケティングの経験が豊富な専門家が個別支援します。標準的な支援プランは以下のとおりです。

	内 容
1 回目	現場確認の実施、提案力を向上したい技術の意向確認
2 回目	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 回目	3C分析による技術PRポイントの整理②、提案資料作成
4 回目	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 回目	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**

【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。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アドバイザーとしてテストマーケティングを支援。ハンズオンでの支援実績は製造業中心に100社以上に及ぶ。本事業においてもこれまで20社以上の技術提案力向上の取組みを指導してきた。

- 過去の参加者の声

【A社】今までの提案が主観によるもので、相手のニーズに応える内容ではなかったことに気が付けた。

【B社】これまでは、あれもこれも出来るとしていたが、強みを絞り込み、提案を具体化する手法を習得できた。

募集要項

- 対象企業 提案型への転換を目指す、
Bto Bを主体とした中小製造業者
（新潟県内に事業所を有すること）
- 応募方法
 - ・ NICOホームページにて詳細を確認の上、申請書および添付書類をメールにてご提出ください。
 - 【ホームページ】 <https://www.nico.or.jp/sien/senmonka/73272/>
 - 【提出先】 torihiki@nico.or.jp
 - ・ 応募締め切り **令和6年7月19日(金) 17時**
- 募集社数 4社
- 支援回数 5回/社
- 参加費用 1社1万円（税込）

※支援先については、提出書類をもとにヒアリングを行い、審査の上、決定させていただきます。