

『新商品・新サービスの販路開拓に向けたマーケティングを支援して欲しい』

販路開拓コーディネート事業

優れた新商品・新サービスを持つ中小企業者の、マーケティング企画からテストマーケティング活動までを支援し、新たな市場開拓に繋がります。

※テストマーケティング活動の支援・・・想定市場の企業に販路開拓コーディネーターが同行訪問し、市場の受容性を把握、市場投入までの道筋を組み立てるための支援を行います。

対象となる方

- ・中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認を受けた中小企業者等。
- ・首都圏・近畿圏を市場とする優れた新商品・新サービスの販路開拓を目指す中小企業者等。

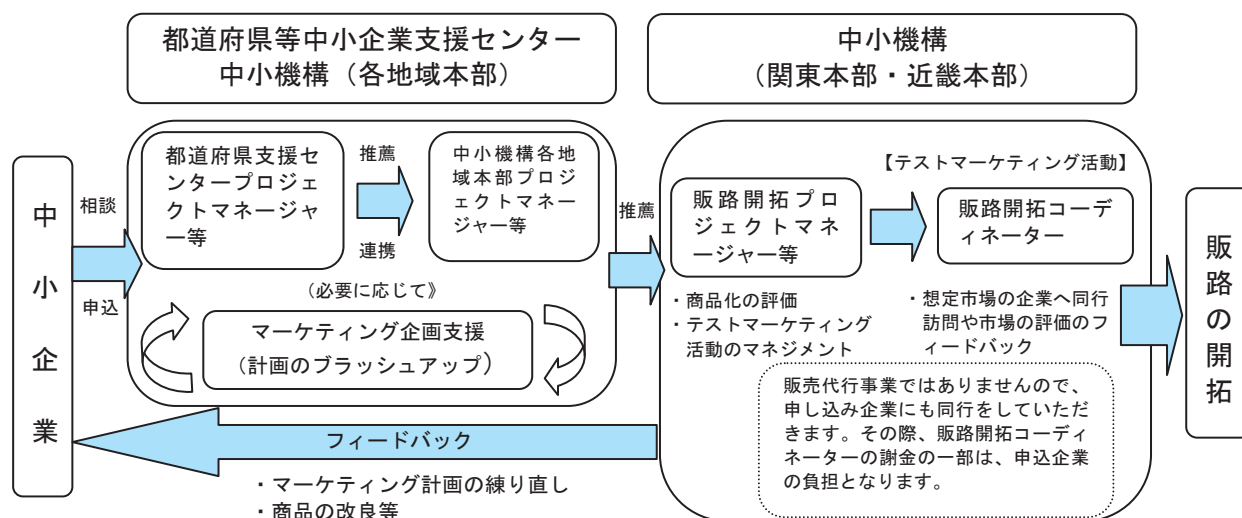
支援内容

中小企業基盤整備機構(中小機構)の関東本部と近畿本部に、商社・メーカー等出身の販路開拓の専門家(販路開拓コーディネーター)を配置。新商品・新サービスを持つ企業のマーケティング企画から、首都圏・近畿圏を舞台に想定市場の企業へのテストマーケティング活動までを支援します。

手続の流れ

- (1) 本事業の支援を希望する時は、まず、都道府県等中小企業支援センター等に相談してください。
(新規性や、性能の効果の保証などの一定の要件を満たす必要があり、ご希望に添えないこともあります。)
- (2) 都道府県等中小企業支援センターは中小機構の各地域本部と協力して、申込企業等のマーケティング企画の練り上げを支援するとともに、中小機構の関東本部又は近畿本部に推薦します。
- (3) 中小機構の関東本部と近畿本部は、推薦企業に適した販路開拓コーディネーターを選定します。販路開拓コーディネーターは想定市場の企業への同行訪問を行います。販売代行事業ではありませんので、申込企業にも同行をお願いします。
なお、その際、販路開拓コーディネーターの謝金の一部(販路開拓コーディネーター1人・1開拓先あたり4,100円/回)については、申込企業の負担となります。

<販路開拓コーディネート事業の基本スキーム>



お問い合わせ先

- ・各都道府県等中小企業支援センター
- ・中小企業基盤整備機構各地域本部

(巻末お問い合わせ先一覧参照)
(巻末お問い合わせ先一覧参照)