

# 経営革新企業販売力強化応援事業のご案内

埼玉県産業労働部産業支援課

## アドバイザーを無料派遣します

企業の皆様にとって「取引拡大」は最も大きなテーマのひとつです。

県では、経営革新計画を実行中の企業様を対象に、商談等の経験が豊富な企業OB等をアドバイザーとして無料で派遣し、販売力の強化を支援する事業を実施します。

### ■事業のご案内

- 1 対象者 **埼玉県知事から承認を受けた経営革新計画承認企業のうち令和4年6月1日現在、計画を実行中の企業者。**（過去に「販売アドバイザー事業」を活用したことがない企業者を優先します。）
- 2 支援内容 商談等の経験が豊富な企業OB等をアドバイザーとして派遣し、販売力の現状分析、顧客層の設定、販売戦略の見直し、販売先とのお引き合わせ等、販売力強化に関する個々の企業の御相談に応じます。

当事業で派遣する販売アドバイザーは、NPO法人「経営支援NPOクラブ」に登録する企業OB等です。販売アドバイザーの出身分野は商社、機械、金属、住宅、建設、化学、繊維、食品、流通、医療ほか多種多様です。

- 3 支援期間 令和4年10月～令和5年2月
- 4 支援回数 1社当たり最大4回程度（支援対象企業：15社程度）
- 5 費用 無料（ただし、支援現場が埼玉県内又は東京都内以外となる場合は、専門家の交通費を御負担いただく場合があります。）

### ■申込方法

- 1 申込方法 **裏面申請書にご記入の上、会社の概要がわかる資料及び販売力を強化したい製品・技術のパンフレット等の参考資料（A4一枚程度・製品については写真等を含むもの）とともに下記あてにファクス又はe-mailで送付してください。**

申請書の電子データは次のURLからダウンロードできます。ファイルを開く際、パスワードが必要です。（パスワード：0193）

<http://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/hanbairyoku.html>

- 2 申込締切 **令和4年6月24日（金）（必着）**

- 3 申込先・お問合せ先

埼玉県産業労働部産業支援課 経営革新支援担当 大久保

〒330-9301 さいたま市浦和区高砂 3-15-1

TEL 048-830-3910 FAX 048-830-4813 e-mail : a3770-04@pref.saitama.lg.jp

（注意）

- 具体的な支援内容は、商材、マーケットの状況等を踏まえてアドバイザーが判断します。
- 支援先の決定に当たり、県職員及びアドバイザーによる現地調査を行うことがあります。調査実施の際は事前に連絡をします。
- 申請書に御記入いただいた情報は、適切なアドバイザーを検討するため、経営支援NPOクラブに提供します。予め御了解ください。

送付先:FAX 048-830-4813(経営革新支援担当:大久保)

e-mail a3770-04@pref.saitama.lg.jp

経営革新企業販売力強化応援事業申請書

令和 年 月 日

埼玉県産業労働部産業支援課長

住 所  
事業所名  
代表者職名  
代表者名

1. 事業概要

年商	千円	従業員数	人
資本金	千円	創業年(西暦)	年
事業内容			
主要取扱製品			

2. 取引の拡大を行おうとする製品等の概略

(会社概要がわかる資料及び、製品又はサービスのパンフレット等の参考資料(A4一枚程度)も送付してください。)

製品の名称 (用途を簡潔に)	( )
製品の特徴・ アピールポイント (箇条書き可)	※パンフレットの添付がある場合は記入を省略できます。
現在の販売状況	<input type="checkbox"/> 製品が完成したばかりで、販売実績はない <input type="checkbox"/> 販売実績はあるが、十分な成果がでていない (売上高:約 千円/年) <input type="checkbox"/> 販売実績があり、成果も出ているが、さらに販路を拡大したい (売上高:約 千円/年) <input type="checkbox"/> これまでとは異なる新たな市場を開拓したい (売上高:約 千円/年) <input type="checkbox"/> その他( )
アドバイザーに 期待する支援内 容	<input type="checkbox"/> 販売戦略(ターゲット設定、市場分析等) <input type="checkbox"/> 新たな取引先の開拓 <input type="checkbox"/> 具体的な営業方法(広報、接客等) <input type="checkbox"/> 販売管理(IT化等) <input type="checkbox"/> その他( )

3. 希望する顧客のターゲット(企業間取引(B to B)で取引を希望する相手方)

【現在の顧客ターゲット(業態、地域、企業規模、具体的な取引先企業名等)】

【希望する顧客ターゲットのイメージ(業態、地域、企業規模、等)】

4. 連絡ご担当者

お名前		所属		役職	
TEL	( )	—	E-mail		
FAX	( )	—	URL		

※ご記入いただいた情報は、当該事業の実施のみに利用します。