

中小部品加工業の新規顧客開拓法 ～自社の強みの再発見、そして効率的な新規顧客開拓へ～

- 【日 時】平成31年3月8日（金）18：30～20：30
【会 場】川崎市産業振興会館 10階 第4会議室
【講 師】中小企業診断士 今喜多 秀幸 氏
【受講料】1,000円
【定 員】30名（申込順）
【申込方法】FAXまたはE-mail（裏面参照）
【申込締切】平成31年3月7日（木）

中小部品加工業様の多くが、特定業界との取引偏重、少ない取引先への売上依存により業界や顧客の景気に自社の売上が左右されるという問題を抱えております。

これは、新規顧客開拓を既存取引先からの紹介、口コミに依存していることが大きな要因です。営業リソースの少ない中小製造業様では、無理のないことかもしれませんが、国内需要の伸びが期待できない中、他人に自社の将来の売上を任せて良いのでしょうか。

本セミナーでは、自社の強みの洗い出し → 強みが活かせるターゲット顧客の抽出・選定 → ターゲット顧客へのアプローチ という手順で営業リソースの少ない中小製造業様が自ら主体となって、効率的に新規顧客開拓を実現する方法をお話しします。

部品加工業様に限らず、「自社の強みがわからない」という多くの中小製造業 経営者の方のご参加をお待ちしております。

【内 容】

1. はじめに
 - ・新規顧客開拓がうまくいかない理由
 - ・顧客の関心を引くには
2. 自社の強みのネタ出しと定義化
 - ・3つの視点で強みのネタを多数見つける
 - ・曖昧な強みを外に出すメッセージとして定義化する
3. ターゲット顧客候補の洗い出し
4. 自社の強みが活かせる顧客候補（用途）の選定
5. 業界/最終製品（用途）ニーズ深掘りによる顧客提供価値の明確化
6. 提案営業の進め方

【講師】 中小企業診断士

今喜多 秀幸 (いまきた ひでゆき)

◆経歴

静岡大学工学部電気工学科卒業後、ソニー株式会社へ入社。オーディオビジュアル製品の全盛期に、デバイス営業部門にて、CD（コンパクトディスク）、MD（ミニディスク）8mmビデオなどの主力半導体のマーケティングを任せられ、販売戦略の立案、技術営業ソリューション営業を経験。また、社内ベンチャーに参画し、自身が企画したシステムの提案営業、飛び込み営業を経験。

2015年10月 株式会社バリューサーチ設立。代表取締役。

◆実績

- 経営支援 販路開拓、事業戦略策定、集客、コスト改善、創業支援など数十社余り
- 講演 創業、展示会の出展方法、顧客獲得法など
- その他 創業補助金、ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金など申請支援実績、多数あり

【申し込み方法】

E-mail または FAX でお申込ください。

3月8日（金）開催「中小部品加工業の新規顧客開拓法」		参加申込書	
		平成31年 月 日	
企業名		住所	
役職		氏名	
連絡先	電話		
	E-mail		

※必要事項をご記入の上、FAX（044-548-4146）もしくは、同内容を

E-mail jinzai@kawasaki-net.ne.jp までお送りください。

※FAXの場合は、参加申込書を切らずにそのまま送信してください。

※受講票は発行いたしません。当日、会場へ直接お越しください。

※定員超過によりご参加いただけない場合に限りご連絡いたします。

【お申し込み・お問合せ】

公益財団法人川崎市産業振興財団

川崎市幸区堀川町66番地20

川崎市産業振興会館6階

電話 044-548-4141

FAX 044-548-4146

担当者：村田



※当館をご利用の際は、電車、バスをご利用ください。
JR川崎駅から徒歩8分、京浜急行川崎駅から徒歩7分

【共催】川崎市産業振興財団・川崎中小企業診断士会