

## 平成20年度 第1回マーケティング研修 ものづくり中小企業の販路開拓成功の秘訣



日時：2008年10月27日(月) 13:30~17:30  
場所：アクトシティ浜松コンgresセンター  
参加：50名  
主催：(財)浜松地域テクノポリス推進機構

### 販路開拓コーディネーター事業について

講師：独立行政法人中小企業基盤整備機構  
関東支部経営支援部販路支援課  
鈴木 輔氏

販路開拓コーディネーター事業は、販路ネットワークを持つ販路開拓コーディネーターによって、企業が市場へのアプローチの手がかりをつかむことが中心で、必要に応じてマーケティングの企画段階から支援を行うことでその効果を高

めます。活動の主体は中小企業です。販路開拓コーディネーターは営業代行や販売代理を行うのではなく、中小企業と同行してリードするテストマーケティングで仮説を検証します。

### ものづくり中小企業の販路開拓成功の秘訣

講師：独立行政法人中小企業基盤整備機構  
関東支部  
販路開拓プロジェクトマネージャー  
南 勇氏

販路開拓コーディネーター事業でお手伝いすることは、営業活動、提案

資料、ターゲットの絞り込み、製品のみせ方、データ整備、競合との比較、自社の体制、ヒアリング項目、プレゼン資料の9つのポイントをブラッシュアップすることです。アイデアを収集するブレイン・ライティング表やお客様が使用するシーンを考える使用シーン表などのツールを利用しながら立てた仮説から、テストマーケティングを行って検証して、新たな事業展開へフィードバックします。

## 平成20年度 第2回マーケティング研修【営業組織力強化編】第1日目 強い営業組織作りのための「営業戦略の考え方・作り方」



講師：株式会社そだてる  
代表取締役 小畑秀之氏 (中小企業診断士)  
<http://www.sodateru.info/>

日時：2008年11月18日(火) 13:30~16:30  
場所：ホテルヴィラくれたけ  
参加：15社 29名  
主催：財団法人浜松地域テクノポリス推進機構

会社が、組織として強い営業力をつけていくため、組織の目標を持ち、目標に向けて動いているのが「組織営業」です。営業組織が活性化している状態は、個人の能力と組織の能力の2つに相乗効果があるかどうかポイントです。もう一つ、組織目標を達成しないと活性化とはいえないだろうと思います。メンバーを尊重して、

ともに考えることで、気づきがあり、自分で考えて主体的に行動するようになっていきます。

そのために人材育成のしくみとコミュニケーションのしくみを向上させること、営業戦略を作成します。テーマは「共有=見える化」です。自社・顧客・競合の状況、数値計画と行動計画が見える化すること。人材育成とコミュニケー

ション力を向上させるには、個人別のスキルを把握すること、必要な営業スキルを明確化することが必要です。営業にとって組織的な情報収集と何を共有するかといったコミュニケーションのルール作りが必要です。しくみをつくってスパイラルをまわし、組織を活性化して個人の能力を上げ、目標を達成することがゴールです。

営業戦略のステップは、現状分析、基本戦略の策定、個別戦略の策定、営業計画の策定です。現状分析は、数値化して定量化することが大事です。まず市場を知り、得られた情報を社内で共有しましょう。

強み・弱み分析は、会社の強みと、顧客に与えているメリット、弱みと顧客のデメリット、競合相手を営業の視点で考えてください。一番手ごろにできる顧客、競合、自社の見える化です。この分析を頻繁にやっていただきたいと思います。

ここで分析したお客様のメリットはあくまでも仮説ですから、

これを「顧客アンケート」で確認します。企業・ブランド、商品・サービス、営業の3つの切り口で知りたいことをアンケートすると非常に有効です。お客様満足度を高めたいので教えてくださいませんかと聞くことで、会社のイメージアップにもつながります。

営業基本戦略は、こうなりたいという姿を目標とすると、①どんな市場に参入するのか、②どんな顧客を開拓すべきか、③どんな人材を育てるべきか、が見えてきます。そして具体的に3年後の数値目標から、2年後、1年後の目標をブレイクダウンして作っていきます。3年後の数字から割り戻して考

えさせることで、新規営業が必要なことが納得できます。営業個別戦略の策定は、直近で見た場合に例えば来年度は誰に、何を、いくらで、どうやって売り込んでいくのか、具体的な動きを明確にします。3年後の姿を見越しておくことがポイントです。

営業計画の策定は、具体的に個人レベルへの目標への落とし込み作業です。そして商品別の数値計画を行動計画に落とし込みます。訪問計画・商談計画にまで落とし込むことがポイント。そして1年経過した結果から、計画を検証します。

## はままつベンチャービジネスエイド2008「はままつビジネスコンテスト」 事業計画作成講座～事業内容をもう一度見直して見よう!～

日時：2008年10月16日(木) 13:30~16:30  
場所：(財)浜松地域テクノポリス推進機構 半田山事務所  
参加：15名  
主催：(財)浜松地域テクノポリス推進機構

### 第1部 事業コンセプト検討編

講師：浜松総務部有限会社  
代表取締役 木村玲美氏



1. 5W1Hを整理しよう!
2. スケジュールを見直そう!
3. 自分のビジネスの強み、弱みを発見しよう!
4. 応援団を見つけよう!
5. 顧客開拓に取り組もう!

### 第2部 経営計画策定編

講師：秋田税理士事務所  
所長 秋田 聡氏



1. 必要経費の数字の積み上げについて
2. 目標売り上げは?
3. 全体のPLIについて
4. 損益分岐点は?

起業を志す方ならどなたでも参加できます

## 浜松起業家塾 毎月第2週火曜日 18:30~20:30 ホテルヴィラくれたけ サウス館4F (浜松市中区東伊場)

■10月定例会  
日時：10月14日(火)  
「(株)アルモニコスが考えるベンチャー成功の秘訣」  
講師：株式会社アルモニコス 専務取締役 山川 晃氏



■11月定例会  
日時：11月11日(火)  
「起業家のためのセルフメンテナンス術」～あなたを10才若く見せたい～  
講師：リラクゼーションスペース KALMIA(カルミア) 代表 金田 泉氏

