

わかやま企業力向上販売戦略支援事業

現状と課題 県内中小企業

- ・昨今のめまぐるしいライフスタイルの変化等で顧客ニーズが多様化し、県内中小企業の多くは販路開拓に課題を持つ
- ・売上が伸び悩んでいる主な原因としては「顧客ニーズに対応するものづくり」が行えていないことがある
- ・また、十分な市場調査等を行っておらず、顧客ターゲットが明確でないために、効果的な販路開拓が行えていないことも考えられる

なお、和歌山県の長期総合計画では、県内中小企業の競争力強化のために『顧客対応型の製造を目指す』としている



■ 厳しい競争下で中小企業が勝ち残るには、顧客のニーズに対応する商品をつくり、ターゲットに効果的にアプローチする **一貫した販売戦略** が必要

現状と課題 わかやま産業振興財団

従来の販路開拓支援

- ・開発にかかる各種補助金
- ・商談会の開催
- ・展示会への集団出展

課題に応じ
それぞれ実施

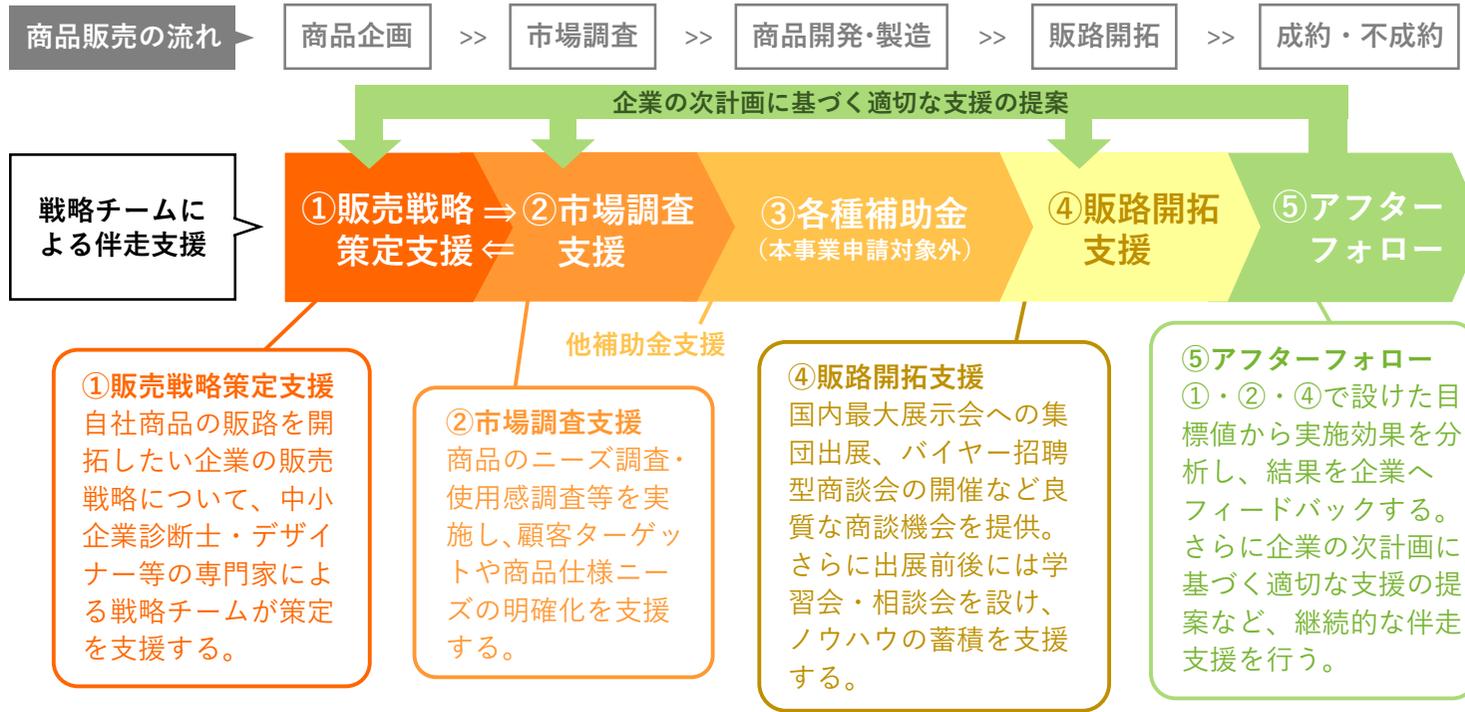
■ 県内中小企業の課題である「商品企画～販売までの一貫した戦略」の策定を効果的に支援する

伴走型販売戦略支援 が必要

目的 県内中小企業の「顧客ニーズに即した商品企画力及び販売力」の向上を支援し、**企業の売り上げが拡大すること**を目的とする。

本事業の内容 県内中小企業の商品企画～販売までの一連の流れに対し、専門家によるチーム体制で**伴走支援**する

- <特徴>
- ① 各種専門家による「戦略チーム」で、企業の目標に対する**販売戦略の策定**を支援
 - ② 販売戦略策定で重要になる「市場調査」「販路開拓」について、それぞれ支援メニューを設置
 - ③ 各支援メニューに目標値を設け、実施効果を測定し、分析結果を企業へフィードバック
 - ④ ①～③を踏まえた企業の次計画について、再度「戦略チーム」が策定支援する（**アフターフォロー**）



成果目標

- (1)過去3年間の平均商談持ち込み率^{※1}と比較して20%UP
- (2)企業アンケートの満足度の目標^{※2}達成

※1) …商談件数÷名刺交換数

※2) …「来年も応募したい」欄の回答率80%

波及効果

- ・県内中小企業の商品開発サイクルの向上、商圏拡大、知名度UP
- ・県内地場産業の活性化、雇用の拡大

将来の支援目標(財団)

- ・各地場産業における本事業モデルケースの輩出及びPR→事業の活用促進
- ・さらに地域一体となった包括的な企業支援