



セールス・マッチング支援事業

募集要項

東経連ビジネスセンター



セールス・マッチング支援事業 募集要項

1. 概要

マーケティング・セールス戦略、産学連携等の支援を施した完成品、東北いいネット登録製品の国内外に対するセールス（出口）支援を実施します。（原則1年間）。

2. 支援特徴

民間支援ならではの、実効性ある3つのメリットが特徴です。

- ① 首都圏や大阪など大都市を中心に、希望ターゲットに応じたバイヤーへのセールス同行支援を行います。支援決定から12ヶ月間サポートを受けることができます。各社毎に担当のセールス支援ナビゲーターを選任し、ナビゲーターのセールス同行支援費用は当センターで負担します。（1社20万円まで）
- ② 東経連ビジネスセンター主催の商談会（「買おう！東北商談会」）を開催し、出展費用を当センターで負担します。（商談会会場までの交通費・宿泊費、商品発送費用などは各社負担となります。）
- ③ 首都圏や大阪などの大都市での催事を案内し、販促を支援する他、必要に応じて、商品のブラッシュアップのためのアドバイスをを行います。

※常時募集していますので、貴社の事業進捗等に応じて、いつでもお申し込みいただけます。

3. 応募資格

（1）企業の要件

以下の全ての要件を満たすこと

- ① 主たる事業拠点を東北7県に置くこと。
（青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、新潟の各県）
- ② これまでのマーケティング・知的財産事業化支援事業、産学連携・アライアンス支援事業等の支援を受けた企業であること。もしくは、「東北いいネット登録」企業であること。

（2）支援事業の要件

以下の要件を概ね満たすこと

- ① これまでのマーケティング・セールス戦略、産学連携等の支援を施した完成品であること。もしくは、「東北いいネット」登録製品であること。
- ② 実売計画を具体的に検討しており、セールス拡大による成長を目指していること。
- ③ セールス戦略の仮説（どの商品を誰に売りたいか等）を持っていること。
社長以外に営業企画等、専任の担当者を置いて支援を受けられること。



- ④ 支援に伴い通常発生すると想定される既存の営業費・販促費は措置されていること。

4. 支援項目

下記の3項目の支援を実施し、特にセールス同行支援については、各社毎に担当のセールス支援ナビゲーターを選任します。

- ① バイヤーへのハンズオン支援
- ② 「買おう！東北商談会」の実施・フォロー
- ③ 催事の紹介（必要に応じてフォローマーケティング戦略立案・実行支援）

5. 支援決定までのフロー

申込書提出→事務局ヒアリング→セールス会議でのプレゼン→支援決定

※申込者は代表者・担当役員など意思決定（事業決裁）できる方となります。

お申込み・お問い合わせは

東経連ビジネスセンター

〒980-0021

仙台市青葉区中央 2-9-10 セントレ東北 11 階
（一般社団法人 東北経済連合会内）

Tel. 022-397-9098 Fax. 022-262-7055

e-mail : info@tokeiren-bc.jp