

ものづくり企業の

製品企画から 販促までを サポート！

相談無料！

自社製品が売れない



営業活動の
ノウハウを知りたい…



製品のPR方法が
わからない



展示会
効果的に出展するには？



新製品を作りたい！



既存製品や新製品の市場分析・マーケティング戦略、
プロモーション等、販路を広げる際の具体的なノウハウについて、
経験豊富な専門家がアドバイスします。

製品の認知度を
アップするには？



相談・アドバイス内容



企画・戦略

市場分析／マーケティング戦略／
販売チャネル選定／ブランディング戦略／
製品コンセプト／価格の設定 等



各種販売活動

広告・チラシ／プレスリリース／
展示会出展に関するノウハウ／
営業活動に関するノウハウ 等



その他

製品企画・販促にかかる悩み事全般／
販路開拓に役立つ助成金・
支援情報の提供 等

※代理営業・販売活動等の実務支援は行っておりません。

お問い合わせ

公益財団法人千葉県産業振興センター 経営支援部 活性化支援室

〒261-7123

千葉市美浜区中瀬 2-6-1 WBG マリブイースト 23 階

(JR 海浜幕張駅 南口から徒歩 1 分)

相談受付時間：月曜～金曜 9：00～12：00 / 13：00～17：00 (祝日、年末年始を除く)

TEL：043-299-1078

MAIL：hanro@ccjc-net.or.jp

千葉県産業振興センター 販路開拓



詳しくはこちら

目標に向けて一緒に考え、お悩み**解決**を目指します！
お気軽にご相談ください。



石塚 康弘

中小企業診断士
大手電機メーカー出身

得意分野 経営企画、製品企画開発、
マーケティング



今井 雅文

中小企業診断士・ITストラテジスト
大手ITメーカー出身

得意分野 新事業・製品企画開発、
IT 利活用



久保田 俊一

化学系総合商社出身

得意分野 営業、販路開拓

過去のアドバイス例



製品PRの一環としてニュースリリースをしたい。
どのような販売方法が良いのか
教えてほしい。

- ニュースリリースの構成、作成上の
注意点
- 販売戦略として、売上方程式を用いた
ルート販売の可能性
- 展示会の出展内容、集客方法
- 活用可能な補助金・助成金の紹介



製品の企画や販売をどのように
取り組んでいったらよいのかわ
からない。

- 製品/ビジネスモデル企画の進め方
ターゲット市場の顧客選定方法
- 製品価値/差別化の捉え方
ビジネススキーム構築等
- 顧客獲得に向けた販売シナリオ策定
と具体的な取り組み手段と方法



戦略的な営業活動をしていき
たいがどのように進めたらよいの
かわからない。

- 目標設定
- 営業戦略の立案
(環境分析・手段・方法等)
- 具体的な計画
(各種マーケティング活動)
- 営業活動等の進捗管理

支援対象企業

- 自社製品または自社で開発した新技術を活用した製品があること、または製品開発中・製品
開発を企画していること
- 千葉県内に本社または事業所を有すること



ご相談方法

下記の電話、メール、当センターホームページの問い合わせフォームからお問い合わせください。
改めて、担当者よりご連絡させていただきます。

TEL 043-299-1078

MAIL hanro@ccjc-net.or.jp

問い合わせフォームは
こちら

問い合わせフォーム <https://www.ccjc-net.or.jp/jform/hanro.html>



アドバイザーによる企業訪問、WEB 会議システム (Zoom 等) を使った相談・アドバイスも行っています。
お気軽にお問い合わせください！