

販路開拓におけるオンライン活用を サポートします！

～オンライン活用型販路開拓支援事業～

こんな方におすすめ！

オンラインを活用した
営業活動や販路開拓に
挑戦したい！

自社製品、サービスの魅力を
オンライン上でも
上手に伝えたい！

支援
の
特徴

- ・オンライン活用の必要性・有効性が事例でわかる！
- ・オンライン活用に必要な基礎知識と実践方法が学べる！
- ・専門家が貴社のオンライン活用に関する課題を解決！
- ・オンライン商談会で効率的にマッチング！

SNSを活用しているが、
なかなか効果が出ないので
アドバイスが欲しい！

オンラインを活用したいけど、
何から始めていいか
わからない・・・

オンライン展示会に
関する的確な
アドバイスが欲しい！

お申込・お問い合わせ先

 公益財団法人 東京都中小企業振興公社

事業戦略部 販路・海外展開支援課 販路開拓支援担当

東京都千代田区神田和泉町 1-13 住友商事神田和泉町ビル 9 階
TEL：03-5822-7234 MAIL：online@tokyo-kosha.or.jp

お申込はこちら →



裏面へ
続く

本事業では、オンラインを取り入れた新しいスタイルの営業活動の実現を目指す都内中小企業の皆様に向けて、セミナー、講座、ハンズオン支援、オンライン商談会等の様々な支援をしています。是非ご活用ください。

●オンライン販路開拓セミナー

普及啓発

人材育成

●オンライン販路開拓マスター講座
【基礎編】【実践編】

実践

●専門家による個別支援（ハンズオン）
●オンライン商談会

支援メニューのご紹介

●オンライン販路開拓セミナー

中小企業の販路開拓におけるオンライン活用の必要性、有効性の説明や活用事例をご紹介します。
(年2回、定員 40 名)

●オンライン販路開拓マスター講座

オンラインを活用した販路開拓を習得していただくため、オンラインツール等を活用した営業活動や販売促進について連続講座を実施します。

「基礎編の主な内容」(無料)

- BtoB 企業におけるオンライン活用の重要性
- Web サイトやブログ、SNS を活用して
潜在顧客・見込み客にアプローチする方法
- オンライン商談の効果を高めるポイント
- オンライン展示会で新規顧客を開拓する方法

「実践編の主な内容」(有料 3 万円 / 1 社)

- BtoB 向け販路開拓戦略(実施計画)の策定方法
- Web サイトやブログ、SNS、動画等のコンテンツの作り方
- SEO 対策や Web 広告等を活用した集客手法
- Web サイト等の改善に役立つ、アクセス解析の活用法

●専門家による個別支援（ハンズオン）(展示会出展コース／課題解決コース)

オンライン活用の専門家が、1 社につき 1 人が専任となって、企業のオンラインを活用した営業活動や販路開拓の計画の実行・検証についてサポートします。

「主な支援内容」

- オンラインツール等の導入や活用方法、ホームページの改善、SEO 対策に関するアドバイス、訴求効果の高い SNS コンテンツの作り方等、オンライン活用に関する課題の支援
- オンライン展示会の出展を支援(小間料金の半額を補助) ※展示会出展コースのみ

●オンライン商談会

オンライン商談会を活用して、効率的なマッチングを支援します。

●成果事例の掲載

専門家による個別支援（ハンズオン）及びオンライン商談会で支援させていただいた皆様の成果は、「[オンライン販路開拓ナビ](#)」に掲載します。

オンライン販路開拓ナビとは？

都内中小企業の「オンラインを活用した販路開拓の取組」を紹介するポータルサイト

