

ニューノーマルへの対応を目指す 中小企業のための営業活動支援事業

・法人名

木村情報技術株式会社

・面的支援プログラムの概要

業界専門紙と連携した画期的な集客システムと、ICT・AIを駆使した新時代のオンラインコミュニケーションにより、全国の中小企業を対象とした販路開拓支援プログラムを提供いたします。

・プログラム実施場所

オンラインのため、日本全国

・プログラム実施期間

令和2年9月～令和3年6月

・補助事業実施期間における支援先の募集 **有** ・ 無

→お申し込み先 木村情報技術株式会社 事業企画室

担当：浜尾真由美、e-Mail：monodukuri@k-idea.jp

・支援先の募集期限 2月末日

・支援先の募集社数 以下の要件を満たす35社

・支援先の要件 (デジタルトランスフォーメーションをきっかけにし、販路の拡大を目指したい中小企業)

「業界専門紙」をアライアンスパートナーとして展開する、 これまでに類を見ない**全く新しいビジネスマッチングポータルサイト**

各専門分野で長く親しまれている「業界専門紙」と協業することにより、
売る側・買う側双方に対する情報発信を効率よく行えるだけでなく、
サービスとしての信頼性と安定性を確保します。

- 複数回の新聞紙面・Web広告
- 新聞社顧客先への招待状配布
- 特別講演などの企画も配信

業界新聞社×木村情報技術
協業ポータルサイト

B2B Bridge

- 業界大手新聞社3社と連携
- 電波新聞社
 - 日刊自動車新聞社
 - 日刊建設通信新聞社

出展中小企業の会社紹介や商品紹介の常設展示とイベント開催告知

月1回の定期的Web企業商談会

支援先中小企業を10社集め、
バーチャル商談会を実施。
ライブ配信システムやチャットボットによる質疑応答、
Web会議利用での商談により各企業の商材や
サービスを紹介する。

年2回のWeb展示会

支援先中小企業を100社程度集め、
バーチャル展示会を実施。
動画配信やライブ配信セミナー企画などで、
企業製品紹介と商談をネット上で大々的に行う。

※補助事業期間においては商談会・展示会は期間終盤の「パイロットテスト」で1回のみ2日間

販売支援先中小企業

マッチング

大企業等購入側企業