

ワイド特集

経営者とともに取り組む 取引先の販路開拓

ローカルベンチマークを活用した現状把握と支援方法

取引先の情報を掘り下げ 適切な販路開拓・拡大を支援しよう	6
取引先の販路開拓ニーズはこのような声かけから引き出そう	8
声かけ1 販路開拓を目指し発売された新商品の売行きはどうか？	
声かけ2 展示会や商談会に参加なさったことはございますか？	
声かけ3 インバウンド需要も回復し海外顧客の確保が重要だそうですね	
声かけ4 外部のノウハウを得て販路拡大に成功する企業も多いそうですね	
販路開拓の前準備！ 経営者とともに取引先情報を整理してみよう	12
1 ロカベン作成のポイントとヒアリング方法	
2 ロカベンや経営デザインシートを起点にした販路開拓支援の提案方法	
【マンガ】ロカベンを起点にした取引先の販路開拓支援	22
基本となる販路開拓の選択肢を押さえておこう	26
Step1 商流を広げる	
Step2 エリアを広げる	
Step3 組織全体で対応する	
失敗事例を基に解説！ 販路開拓の注意点を情報共有しよう	30
ケース1 展示会・商談会に出席したがまったく成果のないA社	
ケース2 補助金を活用して新規事業を立ち上げるも販路が開拓できないB社	
ケース3 自社ECサイトを開設したものの効果が出ないC社	
ケース4 買収先の販路に目をつけM&Aしたものの業績が上がらないD社	
ケース5 海外現地法人立上げ後に海外人材の欠勤が目立つE社	
販路開拓に活用できる公的支援制度をアドバイスしよう	36

連載

ここに注目！マーケット・トレンド トランプ氏の振り返りで 市場のパフォーマンスは未知数に	3
経営課題を解決する！ 人材戦略支援の手引き 社内人材とのコミュニケーションが うまくとれない…	40
業種別にひも解く 中小企業のサプライチェーン 不動産業	42
強みを知って支援に活かす！ 外部支援機関との連携ガイダンス 商工会議所	44
販路拡大を実現する！ 中小企業の海外展開サポート入門 海外展開に向けた人材育成	46
財務面の不審点を見逃さない！ 粉飾を看破するための観察力 定量・定性の両面から読み取る 粉飾の兆候	48
銀行員も知っておきたい！ 空き家・空き店舗問題 使用目的のない空き家の 実態とアドバイス	51
こんなときどうすればいいの！？ OJT担当者のお悩み解決Q&A 学生気分が残る後輩との接し方	54
訪問時の目の付けどころ！ 業況悪化の兆候はここから見抜く 社員の様子	56
持続可能な観光地へ！ 地域連携による観光業支援の進め方 テーマ性と機能性の両立	58
NGトークから学ぶ！ 事業承継に悩む経営者のキモチ 移行期間を考慮した声かけ	60
世代間ギャップは気にしない！ シニア経営者とのトークを弾ませる 共通項の見つけ方 失敗談	62
ニュースの深層 今後の動向や 決着が注目される 「年収の壁」の問題	74
Bizの好事例に学ぶ！ 事業者の強みを見出すノウハウ Hi-Biz ～強みを見える化して 魅力を伝えるPR戦略を支援	76
ファイナンシャル・ボイス 取引先数の増減を指標に 顧客本位の業務運営を 見える化するべきだ	78
オピニオン ミドルマネジャーを 元気にすることが 人材確保のカギである	80

連載マンガ

実態把握が糸口！ 融資渉外の提案活動ダイアリー いたずらに本業に口出しすることが 本業支援ではない	64
--	----

