**中小企業大都市圏販路開拓支援事業を利用するにあたっての留意事項**

・この事業は販路開拓マネージャーが培ってきた経験と、ルートを活用します。

ただし商品・サービス等によっては、商談が成立しないこともあります。

・この事業は、あくまでも貴社が主役です。伴走型支援として、貴社の営業担当者と二人三脚で事業を行いますが、販路先との商談時の商品・サービス等のご説明、商談の事後フォロー等は貴社の営業担当者が行います。

（販路開拓マネージャーは貴社の販売員になるわけではありません）

・事業を進めていくにあたり、当機構と貴社との情報共有を重視しております。情報提供、意見交換、営業指導など、頻繁にメールや電話でやり取りを行いますので、迅速に応答できるよう体制づくりをお願いいたします。

・月に1回、必ず当機構で定例会議（アクションプラン会議）を行います。また定例会議とは別に、必要に応じて当機構にて打合せを実施します。なお当機構で定例会議の議事録を作成しますので、会議・打合せ時には議事録を必ずご持参ください。

・支援方法について

定例会議等で販路先を決定 ⇒ 商品・サービスのご案内（DM書類、当機構のカバーレター、支援企業の商品紹介文、カタログ等）を販路先に郵送 ⇒ 販路開拓マネージャーが販路先との面談を取り付け ⇒ 販路先へ同行し商談 という流れが基本となります。

別途、販路開拓マネージャーのルートを利用する場合もあります。

・主な費用負担について

　販路先へ案内文・サンプル等を送付する際の送料、販路先訪問時の貴社の営業担当者の交通費・宿泊費等はご負担願います。

・なお本事業の継続利用は原則2年までとさせていただきます。

**＝中小企業大都市圏販路開拓支援事業 申込書＝**

**（FAX：０７６－４４４－５６４４）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 企業名(機関名) |  | 業種 |  |
| 住所TEL/FAX | 〒　　　　　　　　　　　　　　　　　　TEL　　　　　　　 FAX　 |
| E-Mail |   |
| 資本金 | 千円 | 従業員数 | 　 　　名 |
| 過去3期の売上高(会社全体) | ・　　　　期：　　　　　　　　　千円・　　　　期：　　　　　　　　　千円・　　　　期：　　　　　　　　　千円 | 過去3期の経常利益 | ・　　　　期： 　　　　　　　千円・　　　　期： 　　　　　　　千円・　　　　期： 　　　　　　　千円 |
| 担当者 | 所属･役職：　　　　　 　　　　　　 氏名： |
| 該当商品について | ・商品名： | ・販売価格：　　　　　　　　　　　　　円 |
| ・商品概要： |
| ・発売時期： |
| ・現時点の売上：（該当商品のみ） |
| ＜現在の営業体制＞ |
| ＜該当する製品・技術等の概要＞　（パンフレット等があれば添付してください） |