

WEB開催

年12回開催

対象者：神奈川県内中堅・中小サプライヤーの方等

自動車部品サプライヤー向け専門技術講座【第4回目】

第三章 提案型企業に向けたツール 3-2 技術提案の書き方

無料



使用シーン

展示商談会など
(短時間での説明、掲示・配布チラシ)

- <記入例>
 - ・プレス
 - ・熱間鍛造
 - ・冷間鍛造
 - ・鋳造
 - ・焼結
 - ・ダイキャスト
 - ・樹脂成型
 - ・ゴム成型
 - ・機械加工
 - ・表面処理 など
- ・アピールポイントが分かる提案名にする。
(「何に強みがある技術なのか」「何ができる技術なのか」等をひとことで表現)
- ・技術の説明ができる技術部署の担当者などを記載する。
- ・従来の問題点や課題を明確に記載する。
- ・独自性・新規性ポイントについて具体的な項目と数値で記載する。
- <全体>
 - ・相手に伝えたいことが一番目立つようにレイアウトを工夫する
 - ・長文での説明は避け、ポイントのみを箇条書きするなど相手の読みやすさや理解のしやすさを重視する。
- <記入例>
 - ・世界初
 - ・日本初
 - ・自動車業界初
 - ・該当部品初適用 など
- ・提案技術の適用・活用イメージがしやすいよう具体的に記載する。
- ・一番伝えたい技術の強みをひとことで簡潔に表現する。
- ・他社にない優位性が一目でわかるようポイントのみを箇条書きをする。
- ・「従来」と「新技術・新工法」の対比で新規性や強みなどを明確に示す。
- ・量産に向けた課題などについて記載する。
- ・図やポン字絵、写真などを取り入れて視覚的なわかりやすさを取り入れる。
- ・一般的な会社説明、製品概要、製品メカニズムの説明など、長文での説明は避ける。
- ・提案技術による効果を具体的な数値割合で示す。

2024年8月30日 (金) 13:30~15:00

講義の目的と概要

自社の強みである製品や技術をユニークなセールスポイントとして技術提案書や会社資料にまとめる手法を解説します。各社の経営者・開発・営業などの幅広い方々向けの講座です。従来は取引先企業より要望や指示を受けて製造を行い納品していた環境から、今後はお客様のニーズを想定し、自社技術が貢献できる点を明確にすることで、ニーズに刺さる技術提案ができるようになり、新たな取引獲得に大きく貢献できると考えます。本講座では、お客様のニーズに合わせた「技術提案書」の書き方や説明資料を、自動車会社やTier1に提案した良い事例と悪い事例を具体的に解説します。また、今後実施予定のホンダ・スバルの技術商談会や各種展示会に出展予定の企業には、ぜひ参加いただきたいと思います。

講師

かながわ自動車部品サプライヤー支援センター コーディネーター
柳原 秀基 氏、石塚 淳 氏、原田 哲也 氏

申込み・詳細

<https://www.kipc.or.jp/topics/seminar-event/special-tech-courses04/>

[お問合せ] 公益財団法人神奈川県産業振興センター
かながわ自動車部品サプライヤー支援センター
TEL : 045-633-5062 / mail : carsup@kipc.or.jp

