

# MOBIO press

〔ムービープレス〕  
2017,JUN.  
VOL.020



MOBIO Monodzukuri Business Information-center Osaka  
ものづくりビジネスセンター大阪

MOV'TALK

## 販路開拓・PR ～新規顧客開拓編～ —自社の強みを打ち出す方法論とは—

ものづくり中小企業にとって、大きな課題のひとつは販路の開拓と拡大である。いくら自信のある製品を製造しても、認知されなければ売上に貢献することはない。自社商材を多くの人に知ってもらいたいが、そのPR方法に頭を悩ます経営者も多い。現在の顧客に対するPRはもとより、新規顧客の開拓のためのPRが重要となる。PRは戦略があって成り立つもの。きちんと目標を立てて取り組めば、予算が少なくて十分にPRすることは可能であり、成功すれば新しいビジネスへのイノベーションの可能性までもが広がっていく。