

顧問先・お取引先との【マッチング事例】

- ・ 御社の事業が対象になる「補助金・助成金」を顧客にご案内する。
- ・ 顧客が御社のサービスに関心を持ち、購入するきっかけが生まれる。
- ・ 面倒な申請手続きも丸投げできる。専門知識は必要なし。

こういった流れを「自動で実現する仕組み」が注目を集めています！

「補助金・助成金の情報提供」で生まれた成功事例を一部公開します。

▼補助金・助成金の情報提供で売上を拡大した成功事例

■事業再構築補助金（最大1億円）の情報提供から生まれた成功事例

- ・愛知県のコンサル事業者さまが、年間1,200万円のオンライン研修の販売に成功
- ・茨城県の製造業者さまが、2,000万円のクラフトビール製造設備の販売に成功
- ・東京都のIT事業者さまが、1,000万円のオンライン販売システムの販売に成功

■ものづくり補助金（最大1,000万円）の情報提供から生まれた成功事例

- ・北海道のロボット事業者さまが、400万円の非接触型オーダーシステムの販売に成功
- ・大阪府の化学メーカーさまが、300万円のデジタルプリンターの販売に成功
- ・秋田県の機械メーカーさまが、500万円の和菓子用製餡設備の販売に成功

■IT導入補助金（最大450万円）の情報提供から生まれた成功事例

- ・長崎県のシステム開発事業者さまが、250万円の歯科医院用電子カルテの販売に成功
- ・東京都のITサービス事業者さまが、200万円の児童登降園管理システムの販売に成功
- ・東京都の厨房機器販売業者さまが、100万円のPOSレジの販売に成功

■その他、各種助成金の情報提供から生まれた成功事例

- ・愛知県の保険代理店さまが、400万円の法人向け火災保険を受注
- ・石川県のカーテン事業者さまが、小売店とのパイプ構築と新規開拓に成功
- ・神奈川県教材販売事業者さまが、学習塾への販売活動に成功

**様々な業種でこのような事例が生まれています。
御社の事業にも応用できる可能性があります！**