

リンカーズ株式会社、累積約1,000件の技術課題データを活かした「Linkers Marketing」で技術シーズの顧客開拓支援を開始

日本最大級のモノづくり系企業ネットワークを活かした「Linkers Marketing」

リンカーズ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:前田 佳宏)は、モノづくり企業のシーズ段階の技術や製品の顧客開拓を支援するサービス「Linkers Marketing」の提供を開始いたします。

本サービスは、これまで展開しておりました企業の技術課題を起点にビジネスマッチングを行うサービス「Linkers Sourcing」で蓄積した1,000件超の技術課題データ資産を活かし、「技術シーズ起点のビジネスマッチング」に展開したものととなります。

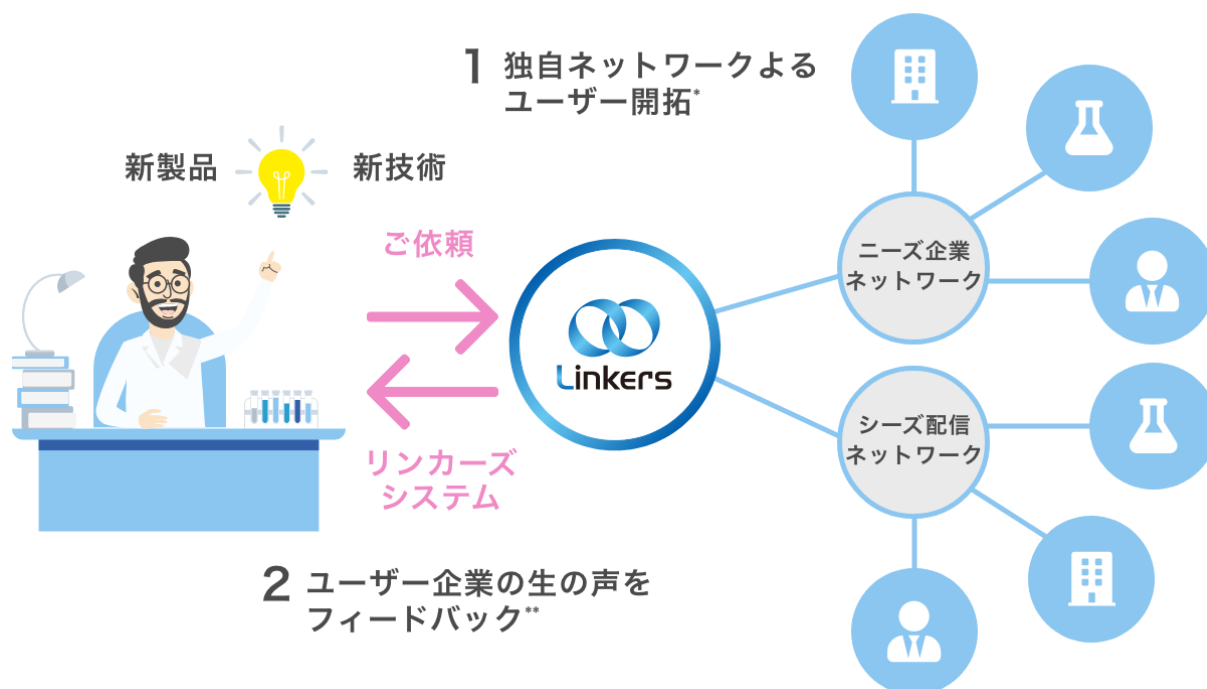
本サービスを通して、「開発中の技術シーズの検証顧客を獲得したい」「販売実績がないため、新開発した技術シーズを社内の営業や代理店が中々取り扱ってくれない」など、モノづくり企業の顧客獲得に関する課題を解決いたします。

「Linkers Marketing」とは

「Linkers Marketing」は、ご依頼いただいたシーズ段階の技術や製品を、「技術課題を抱えた企業内の技術現場の決裁者や技術者 / 研究者」に提案することでビジネスマッチングを実現いたします。

技術への理解が深い「現場の決裁者や技術者 / 研究者」とビジネスマッチングを行うため、新製品や製品化間近の技術だけでなく、R&D段階の先端技術シーズに関しても、受注確度の高い面談の機会を提供いたします。

本サービスのビジネスマッチングの実現には、1,000件超の技術課題を取り扱ってきたリンカーズの既存事業「Linkers Sourcing」にて蓄積した、「技術課題を抱えた10,000名以上の技術者 / 研究者」と「新技術への感度が高い150社以上の大手有望企業」に及ぶ独自のネットワークを活用しております。「Linkers Marketing」のテスト提供段階において、既に約40社の顧客開拓の実績を出しております。



マッチングした企業から頂いたコメントや、面談まで進まなかった企業からのコメントを、リスト化してレポートとしてご提供いたします。ご依頼いただいた技術シーズについて、ポジティブ/ネガティブ両面の「現場の声」を今後のマーケティング資産として活用いただくことが可能です。

* 研究開発・企画・新規事業などの技術そのものに興味を持ち評価いただける独自ネットワークです

** システム上に反映されるのは辞退企業で辞退コメントをいただいた場合のみ。面談希望企業には面談時に直接ユーザにご確認ください

リンカーズ株式会社について

「Linkers」は東日本大震災をうけて、「モノづくりの復興支援」を掲げて2012年に宮城県仙台市で起業。「マッチングで世界を変える」というビジョンのもと、ベストな技術パートナー探索を提供する「Linkers Sourcing」事業を2014年にスタートいたしました。

技術課題を持つ企業からご依頼を受け、技術課題を解決できる技術を持つ日本全国の技術系企業をマッチングする「Linkers Sourcing」は、日本最大級のモノづくり系ビジネスマッチングプラットフォームとなりました。

「ビジネスマッチング」と「モノづくり企業の支援」を軸に、現在多数のサービスを展開しております。リンカーズ株式会社は、2019年「内閣府オープンイノベーション大賞」の優良事例にも選出されております。

▼現在リンカーズが提供しているサービス

Linkers Sourcing:

独自のスキームによるモノづくり系ビジネスマッチングで、あらゆる技術課題を解決

<https://linkers.net/>

Linkers Marketing:

大手企業の技術者 / 研究者の独自ネットワークを活かして技術シーズや製品の顧客開拓支援を行う

https://www.linkers-net.co.jp/services/linkers_marketing/

Linkers for BANK:

金融機関のビジネスマッチング業務の成約数 / 手数料収入の最大化の実現を支援するシステム導入

https://www.linkers-net.co.jp/services/linkers_for_bank/

Linkers Research:

スタートアップも含めたグローバルのあらゆる企業・大学・研究機関の技術動向を調査する

お問い合わせ先:

以下のフォームよりお問い合わせください。

<https://go.linkers.net/1/385682/2019-10-28/in22v2>

以上