

# アジア進出コンサルティングのご案内

(野田宜成海外視察参加者は割引有)

	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3	フェーズ4
	 <p>海外進出の可能性事前調査。<b>調査段階</b></p>	 <p>海外進出の可能性を具現化。<b>準備段階</b></p>	 <p>海外進出の実務支援。<b>導入段階</b></p>	 <p>会社としての組織作り。<b>拡大段階</b></p>
こんなご要望に	<p>当社でも海外に行けるのか？ 海外進出の可能性はあるのか？ どんな展開がありうるのか？ まず何をしたらよいのか？</p>	<p>海外視察の実施、可能性 販売先との面談 ・市場規模 ・市場性 ・進出の段階の目に見える化をしたい</p>	<p>見込み客を探せないか？ 見込み客探しを効率的にできないか？ 見込み客のアプローチ、 戦術立案ができないか？</p>	<p>会社としての組織作りをしたい 採用したい 販路拡大の営業をしたい 販路拡大の提携先探しをしたい</p>
フェーズ	<p><b>検討段階</b> 日本に居ながら検討段階</p>	<p><b>視察段階</b> 現地とやり取りしながら 進出の準備段階</p>	<p><b>進出開始</b> 会社は設立するが 月に1度程度の訪問段階</p>	<p><b>会社組織になる段階。</b> 現地に駐在がいる</p>
野田のコンサルティング実施内容	<p>まず、相談に乗ります。 ・可能性・市場規模 市場性を簡易的にレポートさせていただきます。 ・御社の強みを野田の独自視点から発掘。 ・その強みが、海外のどこにどのように当てはまるかを提案 ・その場合の海外現地の市場規模と市場性を簡易的にレポート。 ・簡易的とは公表されているデータ→野田の経験、現地訪問の印象からレポートさせていただきます。 ・詳細レポートになると、裏付けとして、現地のアンケートや可能商談席のインタビューなどもさせていただきます。</p>	<p>進出の可能性があると判断した場合、まずは一度現地を視察し、可能性を実感するとよいと思います</p> <p>・視察コーディネート（通訳、面談先のアポ取り、野田の解説） ・視察報告書作成 ・視察を踏まえ次回の展開を提案、アドバイス</p> <p>進出の可能性・展開STEPを検討・整理 ↓ 模式化(わかりやすくフェーズ×業種別に図式化する)</p>	<p>現地を月一度一緒に訪問し、一緒に営業先を回り、戦略を立案し、経営方法をアドバイスしていきます。</p> <p>・現地法人設立アドバイス、代行 ・現地の提携先、商談先のリストアップ ・同行アドバイス ・お客様探し または、提携先探し ・見込み客へのアプローチ ・現地での戦術立案</p>	<p>月1度の営業会議or役員会議にて、継続するためにはどうしたらよいかのアドバイス</p> <p>会社が組織にしていく段階なので、人材募集の仕方、事務所探しなど人事部、総務部の業務の支援や代行や営業部としての戦術立案。経営としての展開戦略アドバイス。 モットーは当たる当たらない勝つ、負けるではなくいかに長く続く、長く愛され続ける企業づくりができるか？</p> <p>これをもとにアドバイスさせていただきます。</p>
費用	<p>アジア市場調査サービス(簡易パック)7万円～</p> <p><b>進出準備パック</b> 300万円～(視察参加者は250万円～)</p> <p><b>進出パック</b> 1年間分 事前視察1回+月1回訪問×10か月(交通費込) 会社設立、計画書、報告書作成 すべて込 1000万円～(企業規模により異なります)</p>		<p>月20万円～ (交通・宿泊費別途、月1回訪問追加1日20万円)</p>	<p>月20万円～ (交通・宿泊費別途、月1回訪問)</p>

## 実績紹介

### ① 架装メーカー

市場調査の実施

進出の可能性のある国・地域  
更にアプローチする業種・会社を決定

アポイントを取り、一緒に営業同行

約4,500万円の受注からスタート

### ② 設備メンテナンス会社

大手自動車メーカーとコンタクト

アポイントを取り付け

訪問ヒアリング

その次プレゼン

コンペに参加

▶5年契約の取引開始

