

開催日時 2013年5月28日(火)14:00～17:00

講師 上田 輝彦
WIPグループ代表 兼 WIPジャパン代表取締役

会場 フォーラムエイト
(東京都渋谷区道元坂2-10-7 新大宗ビル8F)

蛭川 速
株式会社フォーカスマーケティング代表取締役

受講料 10,000円(消費税込)

主催 WIPジャパン株式会社／株式会社ディレンマ

<セミナー概要>

- グローバルマーケティング展開のポイントを紹介
- 販売戦略の立案プロセスを学び、具体的な販売計画に落とし込むまでのプロセスを学べる

本セミナーでは、1995年以来、海外ビジネスを約20年、経験しているWIPグループ代表「上田輝彦氏」が、グローバルマーケティングのツボを豊富な事例とコンサルティング経験から解説していきます。海外展開を検討している企業の担当者は必見です。自社のグローバルマーケティングの無料相談会も実施。(希望者)

<受講者対象者>

- ◆ 既に海外展開している企業
 - ◆ 海外進出を検討されている企業
- 上記企業の 経営層／経営企画部／海外事業部／マーケティング部／営業企画部 などのご担当者様

<セミナーの効果>

- 未知の海外市場において具体的な販売戦略立案にあたり、戦略立案プロセスを具体的に学べる
- 戦略立案事例を通して、戦略立案時の留意点に気づくことができる
- グローバルマーケットの何をどのような事項を調査したらよいのか、気づきが得られる
- 海外で展開中のマーケティング・販売戦略再構築のポイントを理解できる

お申し込みはホームページまたはこの用紙でFAXにて承ります FAX送信先: **042-595-9640**

本セミナーや関連セミナー情報はMethodのホームページをご覧ください。 <http://edu.dilemma.co.jp/>

会社名

電話番号

(フリガナ)

参加者氏名:

eメールアドレス:

@

所属部署:

役職:

(フリガナ)

参加者氏名:

eメールアドレス:

@

所属部署:

役職:

【お問い合わせ】

※ 申込完了メールを記載頂きましたeメールアドレスに送付させていただきます。

1 海外販売戦略とは？

- 戦略とは(概念)
- 販売戦略の基本的な考え方
(顧客×商品のバリエーション)
- エリアマーケティングの基本的な考え方

2 海外販売戦略の作り方 概要

- どのような選択肢があるかを洗い出す
- 現状を把握する (自社内、自社外)
- それぞれの選択肢を評価して絞り込む
- テスト/実行計画を立てる

3 海外販売戦略の作り方 準備編

- 販売戦略構築会議を立ち上げる
- 社内の誰が議論に加わるのか？その人数は？
- 販売戦略とは、以下のポイントについて決めること
「どの国・都市で」「誰/どの層に対して」
「誰と組んで」「いくらで」「どう売るか」
- キーパーソン全員が腹落ちするまで議論すること

4 海外販売戦略の作り方 ステップ1

- 自社内、自社外の現状把握を行う
- 将来の海外売上比率の
イメージ/数値目標はあるか
- その数値を達成するための因数分解

5 海外販売戦略の作り方 ステップ2

- 選択肢の拡散
あらゆる選択肢をテーブルに出す
組合せを考える
第一段階の絞り込みを図る

6 海外販売戦略の作り方 ステップ3

- 選択肢の収束
どのような点で評価するか評価軸を決める
評価軸の拡散→収束
各選択肢を評価していく
- 最終的にどの選択肢を残すか

7 海外販売計画の作り方

- 決まった仮説戦略をテストする
- いつまでに何が必要か
体制、予算、能力に関する大枠のプラン作り
- 具体的なアクションプラン作り

8 海外販売計画の実行

- 実行時の留意点

質疑応答

懇親会※

※セミナー終了後17:00から1時間程度、セミナー会場にて参加者による情報交換のための懇親会(参加費無料)を予定しております。講師へのご質問や、簡単なご相談も可能ですので、お時間のある方は是非お残りいただきご歓談下さい。

講師プロフィール

上田 輝彦 WIPグループ 代表 兼 WIPジャパン 代表取締役

上智大学(法学部)在学中、ソ連・東欧・中国を漫遊、国際的な舞台を求めて都市銀行へ入社。
「海外から日本を深く眺めたい」との思いから退職し、英国ケンブリッジ大学大学院留学。
帰国後WIPグループを設立。WIPグループでは、企業向けに「海外リサーチ&コンサルティング」
「WEB・ECマーケティング支援」「翻訳サービス」を展開している。

WIPジャパンについて

グローバルビジネス支援サービスを提供するWIPジャパン株式会社は、海外リサーチ・マーケティングコンサルティングや多言語翻訳などのグローバルビジネス支援(Global Business Support:GBS)サービスを提供しています。世界89か国・411都市という日本最大級の自社ネットワークをフルに活用して、多くのお客様の海外進出を支援しています。顧客には、多言語で様々な情報を発信・伝達・入手する必要のある約4千社以上の企業、政府組織、研究機関が含まれます。

講師プロフィール

蛭川 速 株式会社フォーカスマーケティング 代表取締役

大学卒業後、金融機関勤務。その後、株式会社マーケティング研究協会へ入社。2003年同社取締役就任。2012年フォーカスマーケティング設立。主な領域は、商品開発、マーケティングリサーチおよび戦略立案、顧客戦略立案支援など。具体的な企業課題の解決を促すワークショップ・コンサルティングを業務範囲とする。中小企業診断士。