

<p>(企業名)</p> <p>ISSHO ASIA COMPANY LIMITED</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>5社</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>「一緒に一生懸命、一緒に笑顔」皆様と一緒に走る伴走型コンサルタントです。</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>▷売れる化</p> <p>ベトナムで10年の実務経験をもとに、 ベトナムマーケットのマーケティングを行い、ベトナムニーズの明確化を行います。 ベトナムで売れる商品にする為「商品化」「現地化」「売れるパッケージ提案」等を行います。 カイゼン(商品カイゼン、仕組みカイゼン)を行います。 ホームページ、Facebook、Instagram等のWEB関連作成代行も可能です。</p> <p>▷ブランディング</p> <p>STP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)設定を明確にし、 ベトナム定着のための戦略を「一緒に」構築していきます。 ブランドプランナーとして、ベトナムにおけるブランディングを提案します。</p> <p>▷駐在員事務所代行</p> <p>市場調査(基礎調査・ニーズ調査など) 商談会、ビジネスマッチング、商談代行、ディストリビューター探しなどを行い、持続可能なサプライチェーンの確立を図ります。 展開後のスーパーバイジング、ミステリーショッパー、業務報告、改善案提案などが可能です。 販売促進活動(チラシ・パンフレット作成、翻訳手配、セミナー設定、展示会出展など)</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は、ベトナムにある「伴走型」のコンサルタント会社です。 ファミリーマートベトナムの立ち上げに商品・マーケティング部長・オペレーション部長として尽力しました。国籍を問わず多くの在越企業の方々とのご縁に恵まれ、当社の創業に至りました。</p> <p>当社の支援の特徴は、ベトナムで製造業や卸、小売のアドバイザーとなり、ベトナムマーケットに精通した、実務経験豊富な「伴走型のコンサルタント」であること。 ベトナム人の顧客対応・ニーズ対応を10年以上続けており、ベトナムでヒットする方法をお伝えし、売れる商品を「一緒に」作らせて頂きます。</p> <p>ベトナム進出の鍵は、現地に合わせたマーケティングと、現地と協業していく仕組みづくりと感じております。貴社商品にとって一番いい方法を相談させて頂き、継続してベトナムで売れる仕組みを今まで培ってきたベトナムでのノウハウをもとに、「一緒に」構築していきます。</p>	

(どのような事業者にご利用してもらいたいか)

ベトナムでの商品展開を考えている方

商品の「売れる化」「現地化」を図りたい方

ベトナムで支店・駐在員事務所は持っていないが、同等の業務を行いたい方

国内・海外で売れる商品を作りたい方

(支援実績の例)

- ・BS フジが、農林水産省及び日本貿易振興機構（JETRO）の補助事業として行った、日本産商品を海外でテスト販売を行う企画である「débutante（デビュタント）」のベトナムエリアプロデューサーとして商品選定・売場選定、販促活動などを率いる。
- ・2017年度から、中小企業基盤整備機構の「国際化アドバイザー」として、日本企業の海外進出や販路拡大に向けての支援を行なっている。
- ・2018年度から3年間、日本貿易振興機構（JETRO）の海外コーディネーター（農林水産・食品分野）を務め、日本企業の海外進出・販路拡大に向けて支援を行なった。
- ・2010年に、ファミリーマートのベトナム事業の立ち上げとして訪越。以来、ベトナムでコンビニエンスストアの振興に努める。2017年から1年間、マレーシアのファミリーマートの立ち上げも行った。日本と現地の文化の融合を試み、新カテゴリー商品をベトナム・マレーシアのマーケットに根付かせて行った。
例として、①日本のおでんを現地の鍋のスープを使用し、大ヒット商品となった。（マレーシアでは30分待ちの行列ができた）②東南アジアでは売れないと言われていたおむすびやサンドイッチを人気の中食になるように仕立てた。③日系の水のメーカーに新商品製造を依頼。グローバル企業の売上を凌ぐファミリーマートで売上第2位となる水を改発。④ドラえもんファンの多いベトナムでドラえもんの中華まんを若者女性・主婦をターゲットにして発売。表情豊かな商品に仕立て、ベトナムだけに限らず日本においても話題となる商品となる。
- ・ベトナム進出に関する講演を多数実施。
ジェトロ新潟「現地発信！Viet Nam市場攻略セミナー＜食品分野＞」
ジェトロ主催、中小企業海外ビジネス人材育成塾 食品分野 など

(問い合わせ先)

代表者名；菊川 昌彦

電話番号；+84(0)28-3827-7235（会社電話）、+84(0)76-535-4979（菊川携帯直通）

メール；kikukawa@issho.asia

ホームページ；<http://issho.asia/>

料金表



基本料金表

項目		単位	USD	円 (目安)	備考
月間顧問料	顧問契約		1,000~	109,000~	内容による メール相談随時
面談	面談・商品改善	1 時間	250	27,000	WEB相談可能
商品化	ベトナム向け商品の改発		1,500~	164,000~	作業量による
市場調査	資料作成				応相談
	市場調査 (日本人同行/宿泊)	1日	600	66,000	宿泊費・移動費は別途
	市場調査 (日本人同行)	1日	400	44,000	
	市場調査 (日本語通訳同行/宿泊)	1日	400	44,000	
	市場調査 (日本語通訳同行)	1日	300	33,000	
マッチング	企業マッチング・商談	1 社	600	66,000	
	企業マッチング (紹介のみ)	1 社	200	22,000	
	取引先リストアップ	1 社	20	2,000	
	取引意向等のヒアリング	1 社	50	5,000	
	商談アレンジ	1 社	50	5,000	
取引先	取引先との連絡 (翻訳)	A4 1枚程度	100	11,000	
	フォローアップ	1 件	100	11,000	
	ベトナム企業の月間フォローアップ	週1回程度	1,000	109,000	

宿泊手配・レンタカー手配は別途実費を頂きます。

表示額は税抜価格です。