

<p>(企業名)</p> <p>株式会社 YCP Solidiance</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>30～50 社</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>海外展示会や現地代理店に依存しない海外営業リード獲得支援</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>【概要】</p> <p>コロナ禍による海外出張制限や展示会キャンセルに直面する中、社内人的リソース投下を最小限に抑えつつ、デジタルマーケティングを活用することで、効率的かつ効果的に海外潜在顧客との商談機会を創出する。</p> <p>【詳細】</p> <p>継続的なビジネス拡大のために海外顧客開拓が急務となる中、人的リソース不足／初期投資の捻出／専門ノウハウ不足などが要因となり、期待通りに成果が上げられていないケースが散見される。また、コロナ禍による諸制限により、特に海外ビジネス展開においては、海外展示会出展や海外出張など従来のやり方が通用しなくなっており、直近での代替アプローチ確立が求められている。</p> <p>そこでYCP Solidianceは、新しい海外営業リード獲得手法構築に際して、迅速な進行の障壁となる、①採用や配置転換による社内チームの組成や、②複数外注先の選定や管理に要する社内工数などを回避するべく、一切の業務をワンストップで提供することを志向する。</p> <p>【業務内容】</p> <p>A. 戦略策定フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネス理解（社内メンバーインタビュー） ・市場調査（デスクトップ調査） ・競合調査（デスクトップ調査／競合インタビュー） ・顧客調査（デスクトップ調査／潜在顧客インタビュー） ・営業&マーケティング戦略（対象製品選定／対象地域選定／ターゲット顧客設定など） <p>B. 設計フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティングメッセージ設計 ・専用ウェブサイト構造設計 ・広告プラン設計 ・オペレーション設計（問い合わせ〜クロージング） <p>C. 制作フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・専用ウェブサイト（フロントエンド／バックエンド） ・各種広告物（テキスト広告／バナー広告／メール広告など） <p>D. 運用フェーズ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広告運用（企画／実装／分析／効果検証／改善策抽出&実装） ・問い合わせ初期対応 	

(支援の特徴)

A. アジアにおける豊富なコンサルティング事業経験に基づく地域&産業への深い理解

クライアントからのオリエンテーションに基づく進行に注力しがちな広告代理店や制作会社に対して、戦略レベルで何をやるべきかを提案することが可能（ターゲット顧客像の選定や貴社の強み・差別化ポイントの整理等）。また、購買プロセスや産業構造等の地域や産業固有の商習慣に対する深い理解に基づくコンテンツを作成。

B. 自社事業における年間10億円以上の広告投資を背景とする広告運用ノウハウ

コンサルティングファームによるウェブ広告運用サポートは概念的な議論に終始しがちである一方、アジア各国で自社ウェブメディアや自社ブランドを展開し、当事業群で年間10億円以上のウェブ広告費を運用。自社成功体験や失敗体験に基づいたノウハウを活かし、成果創出に直結するアドバイス提供が可能。

C. スモールスタート、早期効果創出を優先

一般的なデジタルトランスフォーメーションに係るプロジェクトは、企画偏重・大規模スコープとなりがちで、成果創出までに時間と大きな投資を要するのに対して、早期の効果創出を優先し展示会出張1回分程度の費用からスタートし、効果を出しつつ規模拡大することが可能。

D. 戦略策定～運用までワンストップサービス

営業のデジタル化に際して、一般的には「企画はコンサル会社、制作はWEB制作会社、運用は広告代理店」と複数外注先を選定&管理する必要があるが、本サービスでは、「戦略策定／設計／制作／運用」を一気通貫で代行するので、追加人材のアサインが不要。

(どの様な事業者に活用してもらいたい)

- 海外顧客を開拓したいが、社内に海外営業ノウハウがない企業
- 海外顧客を開拓するためにこれまで海外B2B展示会を活用してきたが、コロナ禍により展示会自体がキャンセルとなり、代替アプローチを模索している企業
- 海外顧客を開拓するためにこれまで海外B2B展示会を活用してきたが、それに係る費用（出展費／ブース制作費／出張費など）に見合うような成果を出せておらず、新しいアプローチを模索している企業
- これまでは日本（および既存海外営業拠点）からの出張ベースで、海外顧客開拓を進めてきたが、コロナ禍によりこれまで通りに海外出張を行うことが難しくなり、進捗が滞ってしまっている企業
- 海外顧客開拓にチャレンジしたいが、予算上の制約から、現地営業拠点設立や駐在員派遣には踏み込めていない企業
- 既存商材もしくは新商材の海外顧客開拓にチャレンジしたいが、初期段階においては、できる限り費用を抑えて、テストマーケティングを展開したい企業
- 海外顧客を開拓するために現地販売代理店を活用してきたが（もしくは、新しく現地販売代理店をアサインすることも検討したが）、詳細かつ高度なサービス／製品知識が営業対応に必要なため、期待通りには進捗していない企業

(支援実績の例)

【全体実績（平均値）】

- ・ 問い合わせ獲得単価：2,000～3,000円/件
- ・ 商談獲得単価：20,000～30,000円/件

【サービス業】

- ・ 東南アジア地域での**新規問い合わせ70%**をオンライン経由で獲得

【業務用調理器具メーカー】

- ・ セールスページ開設後、**6ヵ月間で、2.5億円**の受注を獲得

【生産工程の自動化ソリューション】

- ・ オンライン広告開始後、1ヵ月間で、**350件の新規問い合わせ**を獲得

【自動車部品】

- ・ 非自動車領域（**家電/ロボット/ヘルスケアメーカー**）から新規問い合わせを獲得

(問い合わせ先)

YCP Solidiance

マネージングパートナー

粕本 晋吾 (カスモト シンゴ)

shingo.kasumoto@ycp.com

*お問い合わせ時には、以下に示す情報を上記担当者メールアドレスまで直接ご送付ください

- ・ 事業者名：
- ・ 会社ホームページ：
- ・ 担当者名：
- ・ 担当者役職：
- ・ 担当者連絡先（メールアドレス）：
- ・ 担当者連絡先（電話番号）：
- ・ 事業内容：
- ・ 解決したい課題：
- ・ 解決したい時期：
- ・ 予算：



見積書

項目		概要	期間	単価 (税抜)	単位 (想定)	金額 (税抜)
A 海外営業リード獲得 専用ページ構築	業務委託費	・インタビュー&コンテンツ作成&収集 WEBページ設計 開発プロセス管理	2.5ヶ月	200万円/式	1式	200万円
	専用ページ構築費 (基本)	・営業ページ 英語 メイン1ページ (必要に応じてサブページ3~5ページ) ・デザイン&コーディング	2.5ヶ月	150万円/式	1式	150万円
	専用ページ構築費 (追加1) 他商材	・営業ページ 英語 メイン1ページ (必要に応じてサブページ3~5ページ) ・デザイン&コーディング ・追加業務委託費 (企画&設計費) 込み	2.5ヶ月	150万円/式	—	—
	専用ページ構築費 (追加2) 他言語対応	・他言語対応 (翻訳費 別)	0.5~1.0ヶ月	30万円/式	—	—
	WEBページ保守運用費	(各種ページ公開後より費用発生)	毎月	5万円/月	—	—
B 海外営業リード獲得 ウェブ広告運用	業務委託費	・広告設計/運用/レポート ・テキスト広告制作 ・問い合わせ対応体制構築&初期対応	3ヶ月~ (以降3ヶ月更新)	50万円/月	—	150万円~
		・広告設計/運用/レポート ・テキスト広告制作 (問い合わせ対応除外)	3ヶ月~ (以降3ヶ月更新)	30万円/月	—	90万円~
	広告媒体費	・広告費 (月額10~20万円程度)	都度	—	—	(実費精算)
	広告制作費	・バナー制作 (デザイン)	都度	3,000円/画像	5種	1.5万円
		・EDM制作 (デザイン&コーディング)	都度	30,000円/メール	1通	3.0万円