

セミナー「インドで売するための仕組みづくり」

新規市場への参入戦略と業務・組織設計、インドにおける営業・物流・EC等の実例



インドの日系企業数は1441社(出展:2018年在インド日本大使館)となり、過去10年で5倍以上に増えました。また、国際協力銀行の調査によると、インドは日本製造業の進出先としての有望国ランキングで2014年より3年連続で1位となっています。今後もこの傾向は続き、インド市場へ参入する日本企業は増加すると思います。

しかし、インド市場は若い人口動態や高い経済成長率という魅力的な側面だけでなく、不透明な市場環境、広大な国土と分散した産業エリア、インフラの未整備、複雑な税制、非効率な行政対応、州ごとに異なる規制、文化的な違い等、参入障壁が高いと認識されています。そのため成熟市場である日本で確立した業務プロセスが全く通用しないということも多々あります。

現地の総代理店一社に任せきりで自動的に売上があがれば良いのですが、実態はユーザーへの提案、日本や中国からの製品輸入、各地のディーラー網の管理、製品デリバリー、保守・修理等のサービス等で多くの問題が発生します。その問題を放置すれば事業の成長は無く、解決のためには日本企業による何らかの関与が必要となります。

当セミナーでは、新規市場への参入戦略と業務・組織設計、そして弊社の現地パートナーがサポートしたインドにおける実例について解説します。皆さまのご参加をお待ちしております。

こんな方にお勧めです！

- ☑ インド市場への参入を検討中
- ☑ インド市場へ参入済だが売上が伸びない
- ☑ 日本で成功した方法がインドで通用しない
- ☑ インドでのオペレーションに問題が多い
- ☑ インドで顧客からのクレームが多い

こんなことが分かります！

- ☑ グローバル戦略と業務・組織設計の方法
- ☑ インドでの営業組織・ディーラー網の作り方
- ☑ インドにおけるサービス体制の作り方
- ☑ インドにおけるEコマースの始め方
- ☑ 欧米企業のインドにおける業務設計事例



M+Vはコンサルティングとアウトソーシングを提供する企業で、今まで1200社以上の欧米企業のインド市場参入・事業拡大を支援して参りました。インド国内にはニューデリ、プネ、バンガロール、チェンナイに拠点があり、150名以上が勤務しています。2016年8月より日本オフィスでの活動をスタートしました。



フェネトル・パートナーズ
Fenetre Partners

フェネトル・パートナーズは国際ビジネスのコンサルティングとアウトソーシングを提供する企業で、2008年の設立以来、200以上のプロジェクトに携わってきました。日本企業の海外進出サポートだけでなく、海外企業の日本市場参入支援や海外政府機関の貿易・投資促進業務を行っている会社です。



フェネトル・パートナーズ株式会社

〒106-0032 東京都港区六本木5丁目18番23号 INACビル4階

Tel:03-6697-4871、Fax:03-4496-6035

info@fenetre.co.jp | <http://www.fenetre.co.jp/jpn/>

詳細は裏面をご覧ください。➡

開催概要



- 日 程: 2019年7月11日(木) 14:30~16:30(開場: 14:10)
 主 催: フェネトル・パートナーズ株式会社
 協 力: M+V (Maier+Vidorno)
 会 場: みんなの会議室 東京駅前
 東京都中央区八重洲1-7-17八重洲ロータリービル3階
 対 象: 企業のインドビジネスご担当者様
 定 員: 15名
 参加費: 無料

プログラム

14:10 開場

14:30 主催者ご挨拶

14:35 新規市場参入の戦略とビジネスモデル設計

- 長谷川 靖志 (フェネトル・パートナーズ)
- ・新規市場参入の戦略オプション
 - ・新規市場における業務・組織設計
 - ・インドの業務・組織設計のポイント等

15:50 M+Vが提供するインド事業支援サービス

16:00 インドにおける業務設計の事例

- アトゥール・クラナ (M+V)
- * 通訳有、スカイプセッション**
- ・インドで成功するための業務設計
 - ・欧米企業の参入事例(営業、物流、EC等)
 - ・Q&A

16:20 クロージングセッション

16:30 終了

【講師プロフィール】



長谷川 靖志

フェネトル・パートナーズ 代表取締役
 早稲田大学商学部卒、ハルト・インターナショナル・ビジネススクールEMBA。グローバル戦略・マーケティングのプロフェッショナル。前職では消費財、製薬、物流、住宅、保険、通信、IT、小売、サービス業等で市場調査、営業戦略立案、新規事業開発、組織・業務設計、組織分析・変革等、100以上のプロジェクトを担当。2008年より日本と欧米・アジア諸国間の国際ビジネス、主に販路開拓や営業・貿易サポートに従事。M+V Japan代表。



アトゥール・クラナ (Atul Khurana)

M+V ヘッドコンサルティング
 インド出身。M+Vのコンサルティングチームの代表を務める。コンサルタントとして15年に渡り、インドの成長とビジネス環境に関する重要なインサイトを提供。150社以上の海外企業のインド事業をサポートし、様々な業種でのインドでのオペレーション構築に貢献した豊富な経験を持つ。

お申込み方法

- 以下のサイトより必要事項をご入力ください。
 * セミナー1週間ほど前に受講票をEメールにてお送り致します。
 * 定員の場合や、同業者の方は参加をお断りする可能性がございます。

<http://www.fenetre.co.jp/jpn/2019/06/india-seminar-july11.html>

* 弊社WEBサイトの左上のバナーからも簡単にアクセスできます。