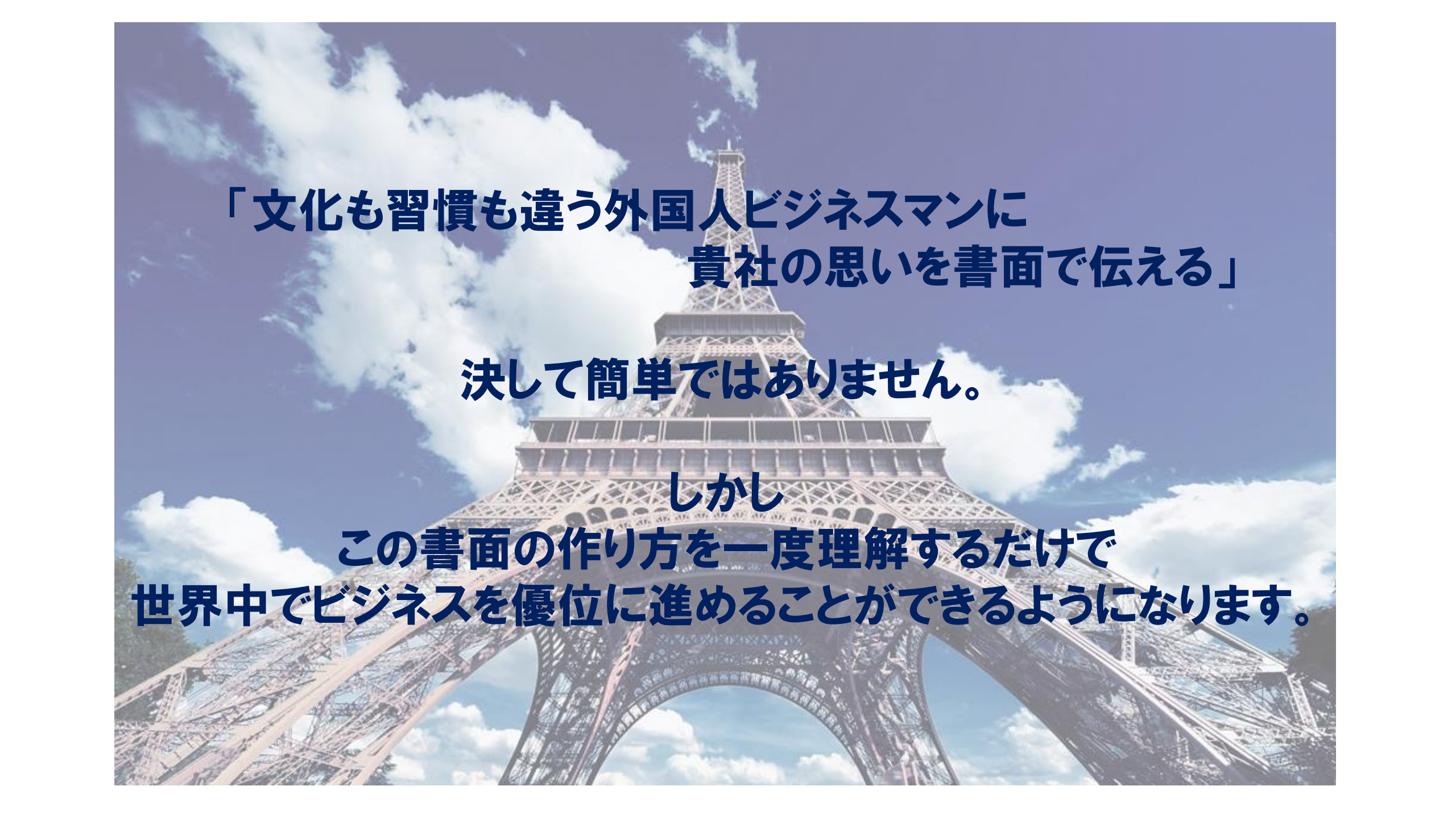


面白いほど海外販路開拓が進む！ プレゼン資料の作り方



**「文化も習慣も違う外国人ビジネスマンに
貴社の思いを書面で伝える」**

決して簡単ではありません。

しかし

**この書面の作り方を一度理解するだけで
世界中でビジネスを優位に進めることができるようになります。**

プロポーズ理論でみる 3つのポイント



相手に寄り添う



理想のパートナーであること



お互いの未来を想像させる

■ 進出対象国の標準語で作る

▶ **そもそもビジネスシーンで英語を使える人はどれ位いるの？**

現在、世界人口約70億人のうち、約17.5億人が実用レベルで英語を使用していると言われています。
4人に1人の割合で英語が話せるということになります。(ネイティブは約4億人)

つまり、残りの4分の3の人々には貴社の英語メッセージは届かない。

50億人近い市場にアクセスできずにチャンスを逃している可能性があります。

貴社の進出対象国や取引先を想定してみてください。
貴社の製品・サービス案内/プレゼン資料は、誰にみてもらいたいものですか？

本当に英語の書面でいいですか？

■ 日本での強みは一度忘れる

- ▶ 海外企業は日本市場における貴社のポジションにさほど興味はない。
新しい市場で理想のパートナーとなれるか？を見ている。

書面作成前に必ずやっておきたいこと

- ① 進出対象国の市場を知る
- ② 進出対象国における自社の強みを発見する
- ③ 進出対象国のエンドユーザーと感覚を共有する

上記3ポイントをふまえて“将来的”に進出対象国の市場や取引先に何をもたらすことができるのか？
それを「ロジック＝論理/道筋」と「エビデンス＝証明」を意識しながら分かりやすく表現しましょう。

■ 相手のなぜ？に具体的に答える

▶ 独り歩きする営業マン「紙もの」の注意点

「取引先の疑問にすぐに答える。」

日本からの進出において、この部分は進出対象国内の競合他社と比べウィークポイントのひとつとなります。
時差や距離の壁があり、営業マンがすぐに対応することが難しいからです。

いわゆるQandAは、進出対象国のシチュエーションを想定して、できるだけ明確に記載しておきましょう。

**進出対象国ならではのシーンを想定して答えを用意している企業
取引後に問題が起きた時でも共同して解決にあたってくれそうな企業**

選ばれる企業には理由があります。

● 資料構成のポイント

□□□ ベストなページ構成は？ □□□

- ・商品コンセプトページ
- ・セールスポイント1ページ（例：取引先の困りごとを解消する画期的商品であること）
- ・セールスポイント2ページ（例：進出市場の競合製品や今までのやり方とのちがい）
- ・セールスポイント3ページ（例：モノづくりで大切にしていること 製造にかかる時間や行程）
- ・展示会出展等実績ページ
- ・対象市場での将来目標（数値、グラフ）ページ
- ・会社案内ページ
- ・プライスリストページ

最も重要なポイント▶▶▶「対象市場におけるストロングポイント」を明確に書面に落とし込む

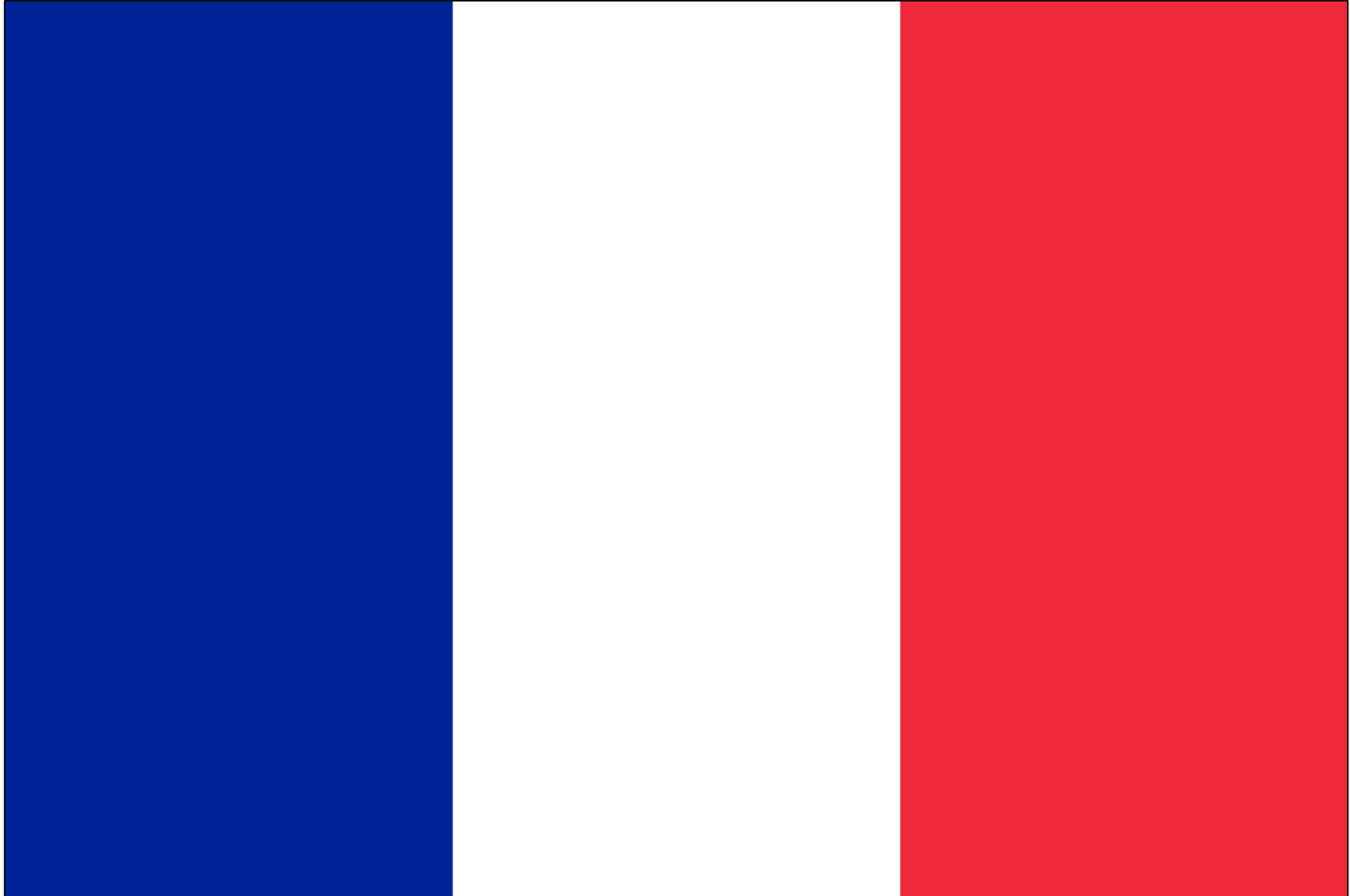
👉 **ひとこと如果说なら進出対象国を深く知ること
どこでどうやって？**



最重要

中小企業にベストマッチする海外進出サポート会社 これだけは押さえておきたいチェックポイント

- ▶ 進出対象国の市場での**経験実績**？
- ▶ 現地での**実務サポート**を行える実践型の会社か？
- ▶ クイックで確実なオペレーションを可能とする**現地オフィス**をもっているか？
- ▶ そのオフィスには在住日本人だけではなく**ネイティブのスタッフ**がいるか？
- ▶ 現地での**マーケティング**方法を多角的にもっているか？



フランス経済概況



■フランス基礎データ

人口/約6,699万人

経済成長率/+1.1%

失業率/10.0%

■2016年貿易額（財務省「貿易統計」）

日本→フランス 6,498億円（我が国の輸出中20位）

フランス→日本 10,831億円（我が国の輸入中15位）

■2016年末直接投資残高（日本銀行「国際収支統計」）

日本→フランス 14,946億円（内訳：製造業 7,516億円，非製造業 7,430億円）

フランス→日本 32,686億円（内訳：製造業 25,313億円，非製造業 7,373億円）

自動車，航空機，原子力，鉄鋼，食品等様々な分野で約490社の日本企業がフランスに進出し累計約7万4,000人の雇用を創出しています。フランスにとって日本はアジア最大の対仏投資国となっています。

社名	株式会社ファナフランス http://www.fanafrance.co.jp/
	■本社 〒231-0062 神奈川県横浜市中区桜木町1-1-7 ヒューリックみなとみらい10階 電話 045-341-0602(代表) Fax 045-341-0684
	■パリオフィス 8 rue st sulpice 75006 paris FRANCE ※フランス国内拠点:リヨン/ストラスブール/ナント/ボルドー/マルセイユ
設立	平成16年9月
取引銀行	三菱UFJ銀行横浜支店 りそな銀行横浜支店
顧問	PICOVSCHI弁護士事務所(パリ弁護士会) 小菅英彰税理士事務所
事業内容	① フランス語通訳・翻訳者手配業務 ② フランス語通訳を必要とするビジネスサポート(出張・商談・法人設立ほか) ③ フランス語翻訳SEO対策WEBの企画、制作、管理運営受託 ④ 見本市でのフランス語通訳業務(年間400見本市対応～視察・出展) ⑤ 日仏文化交流に関する催事の企画、運営および宣伝広告事業
登録ほか	神戸市海外ビジネスアライアンス協定締結企業 横浜市(公益財団法人横浜企業経営支援財団)海外サポートデスク企業

**フランスに特化しているからこそ
お答えできることがあります。**

ご清聴ありがとうございました。