

御中

ヨーロッパにおける営業拠点展開
参加企業募集

【 企画書 】

2021年

< 世界における日本のビジネス市場傾向 >

2020年以降における日本の現状

人口縮小で日本は将来的厳しい市場になる

会社を継続させるのに輸出しかない。

海外に継続的にものを売るのに現地に営業拠点と
バイリンガル現地スタッフを持つのが必須

海外に企業設立、営業オフィスのレンタル、人材の採用

どれも大幅なコストと時間を必要として
運営やオペレーションに関するノウハウを必要とする。。。

こんな苦勞しなくてもヨーロッパに格安でヨーロッパ市場向け
営業オフィスを持つ方法があります！



< ヨーロッパ市場について >

ヨーロッパにおける“日本”とは？

日本の中小企業の活動が一番弱い地域**ライバル少ない**

エネルギー輸出地域、中東やロシアを隣にし**国際取引もっとも積極的**に行われている市場

当社営業拠点**トルコからたったの2時間**位でどこにもアクセス

日本に合った品質を好む市場特徴

日本がヨーロッパで持つ**高いイメージ 高感度**

< 対象業種のご紹介 >

- 精密機器
- センサー、計器
- 食品機器
- 工作機器及び機械製造
- 検査機
- 作業関連用品
- 産業用ロボット、自動装置、
ファクトリーオートメーション
- 金属製品製造
- 金属部品製造
- 化学機器
- 試験機製造
- 光学機器、レンズ製造
- 非金属加工機器
- その他関連製品及び部品
- “これなら売れる”と確信持ってお勧め出来る製品

< 主な業務内容 >

- ヨーロッパにおける貴社の見込客リストの作成
- 各見込客に貴社製品の案内メールの作成、送信。
- 関連の展示会を訪問及び出展によるアポ取り

オンライン会議(受注) ▶ ヨーロッパ現地で顧客訪問(受注) ▶ 顧客と来日及び御社工場での営業(受注)

- 集金フォロー
- 受注後製品の導入フォロー、現地組み立て立ち合い
- 全ての業務をその都度日本の製造元に報告
- 必要な場合に現地メンテナンス業者の開拓、管理
- 現場の状況の分析及び問題改善提案の報告
- 売り上げアップを目的にした現地のニーズを基にした商品改良の提案
- 取引先の技術者の日本での育成に同行

< 株式会社カラ・コンサルティングについて >

日本の製品を海外に、特にヨーロッパ市場に紹介して20年以上。

設備機器、オートメーション、各種機械、検査機、コンベイヤベルト部品、小型モーター、食品機器、建築機器など工業品を中心に広い幅で活躍してきました。

(2019年までの出張型営業から現地滞在型営業に変更。

より高い売り上げを目指し、現地の情報をよりスピードに営業に活かす対策を取る事にしました。

当社の経営者は2010年に日本に帰化したトルコ人。

日本人とヨーロッパ人のビジネスマインドをうまく合わせて、結果に繋ぐ。

海外営業部を作るより効率が良い当社の実績と経験を貴社発展のためにご利用ください。

海外営業部がある企業様のサポートにもなります。

www.karaconsulting.jp

< 費用について >

費用:50万円 / 月 (税別) + 販売手数料(取引の流れ文書を参照)

※オプションで別料金掛かる業務

海外展示会やイベントへの出展料、サンプルや出展品の発送費

当社人材の貴社スタッフへの出張同行手当、通訳者の同行に掛かる費用及び出張手当

独自に海外進出をする場合に掛かる費用

法人設立費用	約 50万円
法人設立に掛かる弁護士費用	約 100万円
オフィスに必要な家具や通信機器	約 50万円
仕事開始費用	総額 約200万円
会計依頼費	約 30万円/月
スタッフ部屋賃貸費	約 20万円/月
現地オフィス家賃	約30万円
ヨーロッパでの営業回りする際の宿泊費	約50万円/月
ヨーロッパでの営業に掛かる交通費	約40万円/月
人件費(手当込み)	約70万円~/月

1ヶ月に掛かる運営費用 **総額約 240万円/月~**

当社の場合の費用

契約金	0円
コンサル料	50万円/月
法人設立費用や関連費用	0円
オフィスの家具や通信機器費用	0円
会計依頼費	0円
現地スタッフの家賃費	0円
現地オフィス家賃	0円
ヨーロッパでの営業回り費用	0円
(飛行機代、宿泊費、移動費、通信費)	
人件費	0円

1ヶ月に掛かる運営費用 **総額 50万円**

運用費に不動産手数料や現地への移動費など予測付かない様々な費用は含まれておりません。

< 海外進出について >

■参加条件

- 1)製品の製造元であること。
- 2)商社様や生産を委託されている企業様はお断りしております。
- 3)全ての製品に関して市場性を図る審査があります。

■企画対象国

ヨーロッパ全地トルコ含む。(ロシア除く) 間接的にロシア、中東、中央アジアに売る事もあります。

■CEマークに関して

CEマークが必要な製品の場合に無料で海外CEマーク発行機関を紹介し、発行完了までフォロー致します

■オンライン打ち合わせ

kara@karaconsulting.jp もしくは www.karaconsulting.jp の問い合わせページからご連絡ください。
3日以内にご連絡致します。
打ち合わせ担当者は社長様に限ります。

< 取引の流れ >

例:卸価格100万円の場合

御社価格 + 弊社利益を計上

卸価格100万円のものを当社では120万円で販売。

受注

御社 ▶ 120万 請求 ▶ 弊社

海外顧客に転送

※御社口座に入金確認後

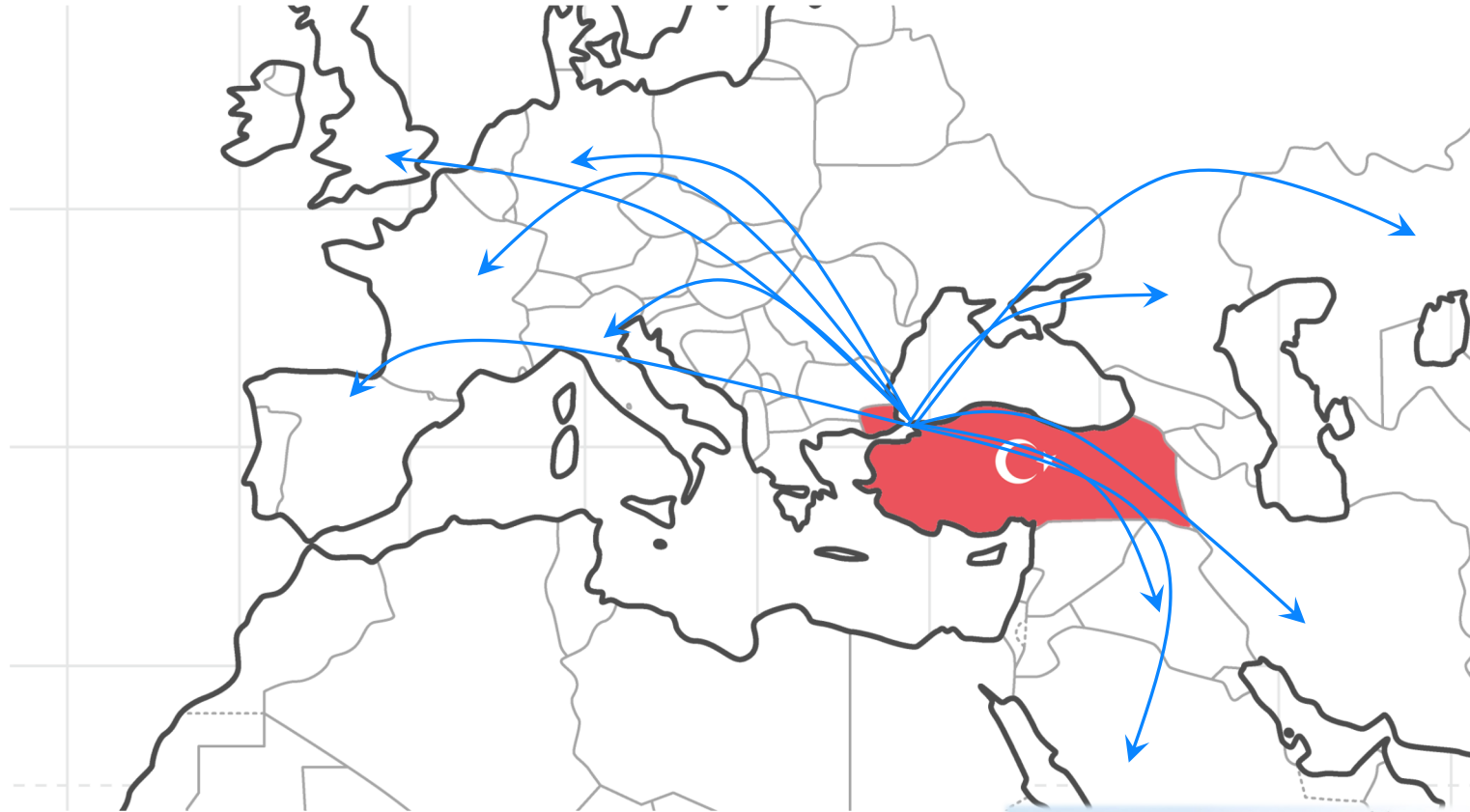
製品輸出・発送

御社 ▶ 20万お振り込み ▶ 弊社 (日本国内の口座)

※当社は 海外企業から交渉を受ける際に自社の利益分を減らす(例:20万円→15万円)事があります。

御社の卸価格(例:100万円)は変わらない。

P.S: 製品の販売価格(例:120万円)に運送費は別途で掛かり、それを足した費用を海外企業が支払う。



株式会社カラ・コンサルティング

〒107-0062 東京都港区南青山2丁目2番15号 ウィン青山942

Tel: 03-6914-5854



当社事務所が入っているイスタンブール、マスラック地区

会社名	株式会社 カラ・コンサルティング (K.Co.)
創設	1994年3月
設立	2005年5月 グローバルビジネスアシスト株式会社設立 2012年10月 (株) カラ・コンサルティング設立
代表	カラ・アタカン
所在地	〒107-0062 東京都港区青山2丁目2番15号 ウィン青山942
電話番号	03-6914-5854
事業内容	海外営業代行業務 外資系企業日本国内販売代理店業務卸小売販売 国内営業コンサルティング 経営コンサルティング
事業拠点	 当社事務所が入っているイスタンブール、マスラック地区