

# 私たち EZGlobal123 は、 米国販路開拓の戦略立案と実行を強みとする マーケティングコンサルティング会社です。

日本企業の米国進出の成功に必須である、販路開拓のマーケティング戦略とブランドの構築。  
そして、それらを支えるグローバル人材育成を支援・提供しています。



## 海外進出の成功ポイントは販路開拓

海外への「販路開拓」は、商習慣、消費者、法規制、物流システムが大きく異なることにくわえて、取るべき販路開拓の戦略（もしくはチャンネル戦略）は、その企業が直接投資型なのか、輸出型なのか、それとも越境 EC 型なのかなどによっても異なります。

そして販路の選択、販路の発達レベル、物流システム、商品やサービスのブランドやポジショニング、カテゴリー、消費者の動向、法規制などの様々な条件によって大きく左右されます。

米国での販路開拓には、現地の実状に詳しい小売業に精通した専門家がが必要です。



## 人があってこそそのマーケティング

「販路開拓という事業の成功」と「人」とは、車の両輪のような関係です。

この場合の「人」には二つの意味があります。「人」=人材であるとともに、「人」=顧客（または消費者）です。事業を推進する人材とともに、商品やサービスの受け取り手である顧客（または消費者）を含めて、「人」という視点が事業の成功に重要です。

### 人=人材

グローバル化への対応には、グローバル人材の育成は避けて通ることができない道です。

弊社には米国大手企業出身の人材育成のプロフェッショナルであるスタッフたちが揃っています。

長期的な視野に立ったグローバル人材の育成計画の重要性を、日本の企業様に米国企業との人事制度の違いなどを含めて、ご説明とご提案をしております。

現状のご説明とともに、状況にあわせて段階的に効果測定の基準を設け、新しい施策に取り組みやすくするよう工夫を凝らした内容です。

### 人=顧客

海外で成功していくためには顧客中心主義=カスタマーセントリックな企業カルチャーの構築が必須です。中でも米国は「Customer is King」が実践されている市場です。その点を日本企業は理解しなくてはなりません。

サービス・商品を使用・消費する最終顧客の動向を基礎に「どのように満足度をあげるか」に焦点を絞るのが、現在の米国のカスタマーセントリック（顧客中心主義）です。

弊社は、貴社のサービスや商品の顧客満足度を向上させる要因分析や顧客調査を提供。企業の戦略的ビジネスプランニングの構築を支援します。

# Service

## 米国での販路開拓

これまで、米国への進出を望む、アジアをはじめとする多くの製造業、投資会社、コンサルティング会社を中心にサービスを提供してまいりました。

販路開拓は、小売業への商品の売り込みと消費者への商品訴求が肝要であり、顧客理解を基礎にした、マーケティング戦略の立案が不可欠です。

私たちは、米国に拠点や販路を構築したい、または米国でのビジネスを再強化しようと考えている企業様向けに、アメリカ発のマーケティングコンサルティング会社ならではの、多岐にわたるサービスをご提供。貴社の販路開拓を力強く支援します。

## グローバル人材育成

米国および海外での販路開拓やグローバル化を支える人材育成のご提案と導入の支援をおこないます。

貴社の状況にあわせ、かつ、特に日本という文化的背景を考慮した上で、人材育成の新しい取り組みをスムーズに実行していくノウハウがあります。

一つの例として、通常は人材育成には時間のかかるものですが、短期間で結果の得るプログラムを組み込むことで、効果測定を効率よくおこないます。

## ブランド構築

米国だけでなく、どこにおいても、消費者への商品またはサービス訴求を効果的にこなうためにはブランディング(=ブランド・マーケティング)が重要です。

私どもでは、これまでグローバルブランドを築き、維持してきた実務経験を持つスタッフが、貴社の商品やサービスをブランドに構築していくサポートをいたします。

商品やサービスを効果的に訴求をできるように、ブランドのポジショニング、商品パッケージ、オンライン・オフラインでのコミュニケーション戦略、市場・顧客調査を含めて、ノウハウをご提供します。

## マーケティング機能代行

日本の本社にはマーケティング専門の機能があっても、海外拠点にはない。または現場の人間が代わっておこなっている場合を多く見受けます。

しかしながら、「Customer is King」の米国では、顧客の満足度に焦点を当てるという観点からも、マーケティングの役割が重要です。海外でのマーケティング専門の人材を持たない企業様に対しては、その機能の代行もお引き受け提供いたします。

## 海外で売りたい商材を募集しています

### 自信のある商品をお知らせください

海外の小売企業や消費者は、いつもユニークな商品を探しています。小売りバイヤーはユニークな商品を扱うことで、競合他社との差別化をはかり、自分の担当するカテゴリーをより強固にする努力を常にしています。


海外では日本の商品が必要とされています。

海外で販売してみたい商品、自信のある商品に関して、ぜひお問い合わせください。

### フィージビリティ・スタディ

弊社では、貴社の商品やサービスに関して、進出先のマーケットでのフィージビリティ・スタディをお引き受けしております。


それぞれの市場に通じた経験のあるスタッフが事前に調査・検証をおこない、実現可能性を客観的に判断。リスクを低減します。詳しくは弊社ホームページをご覧ください。


 [www.ezglobal123.com](http://www.ezglobal123.com)

## EZGlobal123 会社概要

会社名	YKA Ltd. Co EZGlobal123 は YKA Ltd. Co の米国テキサス州登録ビジネス商号です。
代表取締役社長	村井清美
事業内容	マーケティングコンサルティング 海外販路開拓コンサルティング ブランド構築アドバイザーサービス グローバル化への人材育成 EZGlobal123.com ウェブサイト運営

 6017 Augusta Circle, College Station, TX 77845

 050 IP 電話 : 050-6871-9443

 ホームページのメールフォームをご利用ください

 **EZGlobal123**  
Marketing Advisory Services

[www.ezglobal123.com](http://www.ezglobal123.com)