

圏域企業の台湾展開に関するフォローアップ業務

・圏域市長会は台湾現地コンサルティングパートナーに業務委託して、圏域内企業の台湾進出に関する事前調査及びフォローアップを行い、海外展開のモデルケースを構築する。

・流れ：企業側より事業相談申込書提出→コンサルティングパートナーより初歩調査→企業側に依頼意向確認→正式依頼

| 業務内容 |
|--|
| 個別支援業務①（市場調査・相談サービスに係る業務） |
| （1）ミニレポートによる相談回答 |
| （2）ブリーフィング対応による相談回答 |
| 個別支援業務②（企業リストアップによる業務） |
| （3）現地パートナー候補リスト作成（5-8社程度） |
| （4）リストアップ前後のブリーフィング対応 |
| 個別支援業務③（商談アポイントメント取得に係る業務） |
| （5）現地パートナー候補へのアプローチとコンタクトレポート作成 |
| （6）商談アレンジ（オンライン、オフライン） |
| 現地ニーズ調査に係る業務 |
| （7）当地バイヤー等リスト作成（5-8社程度） |
| （8）当地バイヤー等への取次及び聞き取り調査（電話・オンライン・オフライン） |
| （9）商談会・展示会等イベント会場でのバイヤー発掘及び聞き取り調査 |

*一事業に対して最大3項目まで無料でサポートする。また、各項目に対してのサポートは1回のみ。

*コンサルティングパートナーの商談への同席を依頼可能。ただし、通訳は企業側より準備する必要がある。