

『Zulla Consulting』ようこそ！
(Welcome at Zulla Consulting)

『Zulla Consulting』は国際的ビジネスコンサルタント会社として
2005 年末に設立、ボン/ドイツの本部/拠点として活動しております。

私達が焦点を当てる4つのビジネスエリア

- 国際ビジネス開発
- 目的市場への海外進出支援サービス
- 海外での会社経營業務代行
- 海外での販売業務遂行と調達組織の確立

現在、多くの中小企業様が国際化事業を展開されております。その中で、私達は、ドイツだけに留まらず、よりグローバル規模でコンサルティングファームを活動すべく、2006 年 7 月イタリア北部、「ベロナ」に支部を設立、第二の拠点としてコンサルティング事業を進めております。

イタリア市場の利点は想像を遥かにこえ、お客様には主に**機械製造産業**と**金属加工産業**、**自動車製造業部門**、および**食品産業**において高品質な商品を競争力ある価格にて提供しております。

安定したコンサルタント会社との強い信頼関係の下、『Zulla Consulting』

は今日、ヨーロッパ、北アメリカ、およびアジアを統一する『グローバルビジネスネットワーク』をもっております。

"『Zulla Consulting』は、貴方の未来を共に築き、追求します。"

私たちについて
About Us

Zulla Consulting は国際化と拡大戦略を推敲&構築支援しております。

私たちは、10人～150人の従業員を持つ中小企業（現実的に国の経済中枢を担っている企業様）に焦点をあてて、事業支援を行っております。

絶え間なく変化している経営環境の中で、競争力を維持するために、私たちの専門的知識は多くの中小企業様から信頼して頂いております。

私たちは海外進出支援をサポート、新規販売市場の獲得、又、新しい革新的な取引企業を追求、獲得を目指してあらゆる面において支援サポート致します。

Zulla Consulting は、貴社が自国内だけには留まらず、国際市場においての存在感を強めていきます。

私たちは、必要とされるまさにその時、そこにいます。**"初めのその一歩から"**

サービス概要

An Overview of our competences

目的市場進出&会社設立の支援サポート

- 市場進出戦略
- サイト選定とその分析
- 会社設立支援と新市場進出サポート
- 目的市場での人材管理

会社代理

- 目的市場において、会社経營業務代行
- 顧客関連管理業務
- 事務所内業務代行
- サービス&保証管理

国際販売

- 販売促進分析
- 販売プロセスの最適化
- 販売組織の確立と拡大
- 新規顧客獲得調査
- 現在顧客と新規顧客管理（重要顧客管理システム）

国際ソーシング

- 現地&グローバルソーシング遂行の為の調達市場分析
- FMCG(日用消費財)メーカーと産業商品メーカーの仲介
(Fast-Moving-Consumer-Goods : 日用消費財)
- 戦略投資・提携・取引企業・パートナーの選定と契約獲得

**目標市場進出&会社設立支援サポート
(Company foundation)**

「特定目的市場進出、会社設立のコンサルティング&サポート」

あなたのイニシアチブ（構造計画）：

海外に新しい会社を設立したい、子会社を開きたい。

私たちができること：

適正サイト選定&分析を遂行すべく、詳細に市場参入研究&考察致します。そして、最適サイト選定後に、私たちは一歩ずつ着実な会社設立プロセスを支援致します。常に貴社の希望を聞き、貴社の立場に立ち、コンサルティング致します。もちろん、貴社設立が成功する為の重要要素である『人材選定』には、最善の努力を致します。

目的：

すべての国の特定規則を考慮しながら、市場介入戦略の最善かつ、迅速な現実化を目指しています。

会社代行
(Company representation)

「目標市場での会社代行サービス」

あなたのイニシアチブ:

海外で専門的知識のある人に会社代行してほしい

私たちができること:

貴社の企業理念と目標を精通した後に、社風に基づいて包括的に会社代行を行います。又、貴社顧客の問合せ先となり、目的市場で発生するいろいろな課題・問題に積極的に取り組んで行きます。

目的:

高額投資コストも、自社人材海外派遣もなしで、海外進出をするという新しい形の国際化を支援。専門的、目的ある海外での会社経營業務代行。

国際販売 (International Sales)

「国際的販売計画遂行と拡大」

あなたのイニシアチブ:

貴社製品とサービスを海外に提供したい。

また、そのための適当な販売コンセプトを検索している。

私たちができること:

私たちは、既存の販売プロセスを分析します。必要であれば、より効果的な販売プロセスを見いだします。その後、それらのプロセス&分析を考慮しながら、目標市場において、最適な販売組織確立の支援を致します。その間、特に新規顧客獲得支援にも力を注ぎます。国際販売コンサルタントにおいても、ご希望であれば、既存顧客管理、重要顧客管理も行います。(Key Account Management)

目的:

国際的な存在感を強化、貴社の競争力を改良／改善するために、新しい販売先と流通機構を構築します。

国際ソーシング (International Sourcing)

「取引企業管理と購買市場管理」

あなたのイニシアチブ:

国際舞台において革新的で費用効率がよい取引企業、戦略パートナーを捜している

私たちができること:

貴社の必要条件に基づいて、最適で将来性のある取引企業／パートナー選定のため、まず、買い手市場を分析します。

私たちは三大評価基準に基づき、取引企業を選びます:

『時間厳守』『良品質』『ベストプライス』

取引企業選定と評価後、ソーシング活動に関連するすべての問題に対して支援、サポート致します。もちろん必要であれば、既存する取引企業書類を管理、又、取引企業との契約の締結の支援も致します。

目的:

特定取引企業、もしくは単一調達市場への依存を減少させることによって、貴社のソーシング業務を最適化します。コスト削減を実現すれば、その結果として、当然、競争力も増加します。