

# ニューノーマル時代の グローバルマーケティング戦略 策定支援サービス

～ニューノーマル時代に適応し、「グローバルに現地で売れる仕組み」をつくる～

これまで製造業においては、デジタルで購買の意思決定を完結させてしまう思考が強い層やデジタルネイティブ世代の登場によって、営業担当者が顧客に接触する前に製品・サービスの購買検討の主導権を握られ、営業機会が消失するという課題があり、その対応のために、案件創出やホットリード化を目的としたデジタルマーケティングに取り組んできました。しかし、COVID-19の影響により、対面営業で接触できていた層かどうか、デジタルで購買意思決定を完結させるデジタルネイティブ世代かどうかを問わず全ての層との営業機会が減少し、売れていたものが売れなくなる状況は複数企業に連鎖的に発生し、また、状況は展開地域ごとに異なっています。企業は「顧客」「売れるもの」「売り方」の再定義に取り組み、さらにそれらを迅速に展開することが急務と言えます。アビームコンサルティングは、グローバルの展開地域ごとの売上回復に向けて、顧客戦略、販売戦略、チャンネル戦略の再構築を支援します。

## ニューノーマル時代のグローバルマーケティングの主な課題と解決の方向性

製造業は「自社だけでは需要を再活性化できない」「売れるもの/売れないもの、売り方が劇的に変わった」「デジタルシフトの取り組みとしてシステム導入したが期待した成果が得られない」といった、従来の方法が通じない難易度の高い課題に直面しています。さらに、新たな常識やあり方が定着していくニューノーマル時代を見据えて、新しい戦略構築に着手する必要にも迫られています。

主な課題	解決の方向性
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 展開地域によって、複数の企業にまたがって連鎖的に事業活動の鈍化や投資縮小があり、自社の顧客企業への営業活動だけでは需要を再活性化できない</li> </ul>	顧客戦略の見直し
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ロックダウン解除後は売れるもの/売れないもの、売り方が劇的に変わったと感じているが、何からどのように取り組めば良いかわからない</li> </ul>	販売戦略の見直し
<ul style="list-style-type: none"> <li>● デジタルシフトの取り組みとして、EコマースやWeb会議システムの導入に取り組んだものの、期待した成果が得られない</li> </ul>	デジタルチャンネル戦略の見直し

## 課題解決のための当社のアプローチと本サービスの特徴

本サービスは、COVID-19の影響によるグローバルマーケティングの課題解決に向けた、マーケティング戦略の核である「顧客」の再定義やデジタルで売れるもの/売れないもの見極め、単なるシステム導入ではない、現地の状況変化を捉えた顧客接点のデジタルシフトなどを包含しています。

解決のためのアプローチ例	本サービスの特徴
バリューチェーン全体や顧客企業の状況を把握し、「顧客」を再定義	1 当社の海外拠点やネットワークを活用した環境分析/企業分析によって、 <b>売上回復を目指した顧客戦略の見直しが可能</b>
デジタルで売れるもの/売れないもの見極め	2 高度な需要予測や解約予兆検知によって、 <b>デジタルで売れるもの/売れないもの見極めが可能</b>
単なるシステム導入ではなく、展開地域の状況変化を捉えた顧客接点のデジタルシフト	3 デザインシンキング、ラテラルシンキング等の従来の枠にとらわれない発想によって、 <b>販売戦略の見直しが可能</b>
	4 当社のデジタルエコシステムの活用によって、現地のデジタルインフラに適応した <b>デジタルチャンネル戦略の見直しが可能</b>

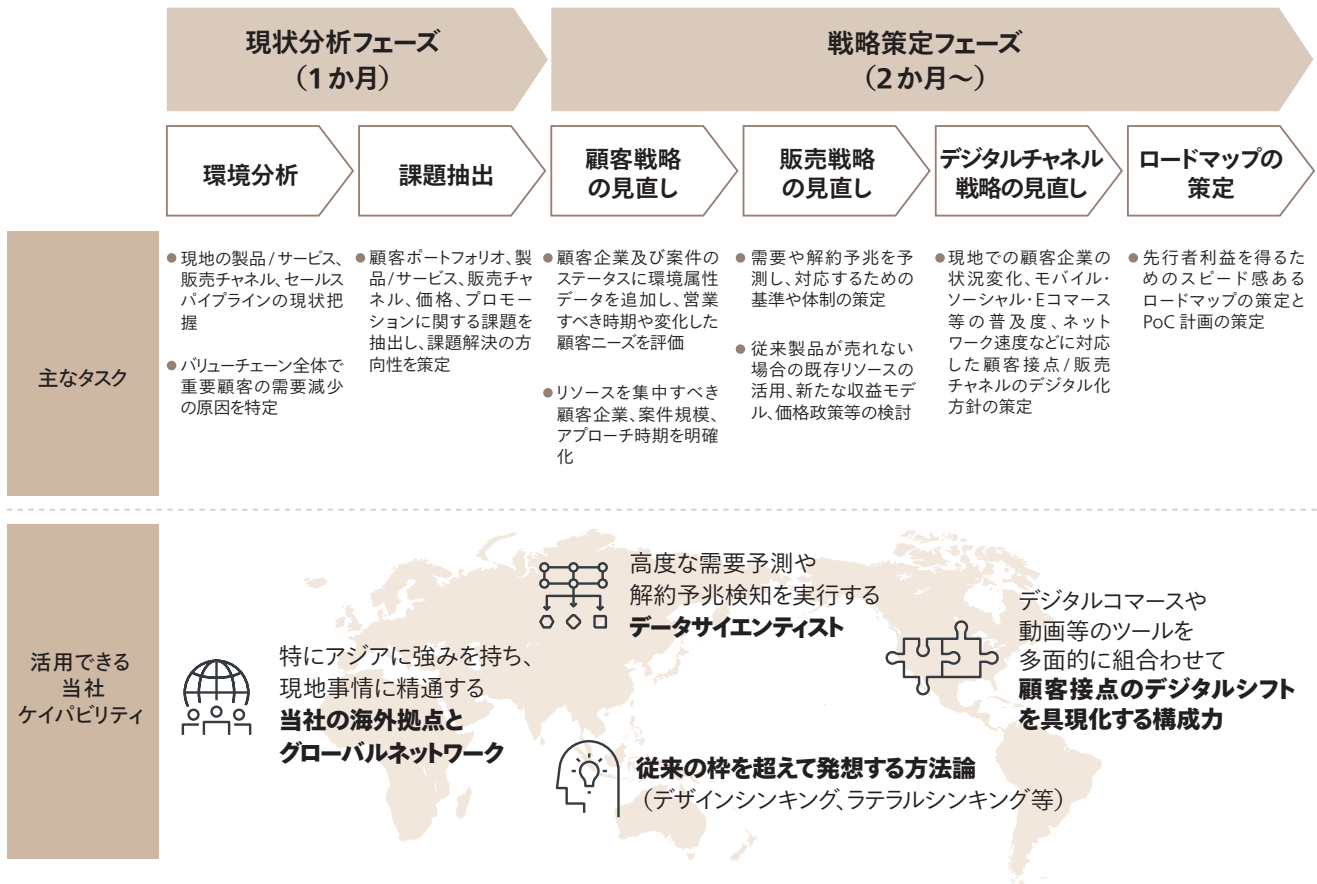
## プロジェクトの進め方

現状分析と戦略策定は、最短3ヶ月で実施可能です\*。

現状分析フェーズでは展開地域の環境分析によって課題を洗い出し、グローバルマーケティング戦略の見直しの方向性を提言します。

戦略策定フェーズでは、現地で売れる仕組みの構築を目指し、また、先行者利益を得るために、スピード感あるロードマップとPoC計画の策定を支援します。

\*各フェーズの期間は前提条件や状況により異なります。



## 主な実績

アビームコンサルティングには日本企業のグローバルマーケティング戦略策定支援に関する豊富な実績があります。ニューノーマル時代においてもクライアント企業様の様々な課題解決や新発想を支援します。

クライアント企業	プロジェクト概要	実施施策
大手部品メーカー	グローバルデジタルマーケティング構想策定支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本本社及び米国オフィスの関係者インタビューによる現状分析及び課題の洗い出し</li> <li>● 短期的に成功事例を積み上げるための実行プランの策定 (Webサイトの改訂、マーケティングオートメーション施策、広告施策、SEO対策、システム導入等)</li> </ul>
大手製造業	グローバルCRM導入支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グローバルCRM全体の要件定義から構築・保守までの支援</li> <li>● グローバル展開計画策定及び実行支援</li> <li>● 日本、韓国での営業領域でのシステム導入が完了し、体系的な顧客情報管理及びタイムリーな営業進捗管理を実現</li> </ul>
大手化学品メーカー	グローバルCRM導入支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プロジェクト計画精度向上、スコープ実現性検証</li> <li>● プロトタイプ検証を用いたスピード感・納得感のある要件定義</li> <li>● 事業横串のマーケティングと営業を考える戦略企画部門と共に、トップダウン型で全社システムの構築を段階的に実現</li> </ul>