

# インド市場攻略のための消費者・流通・戦略事例研究

消費財を中心に、インドでの販路構築に向けた消費・流通実態と他社事例を大解析！

- 開催日 2015年2月3日(火)  
(時間:9:30~13:00)
- 会場 マーケティング研究協会 セミナールーム
- 講師 松野 小百合  
LSパートナーズ株式会社 代表取締役
- 受講料 41,000円(税込み)
- 主催 マーケティング研究協会

## 【講師紹介】

### 松野 小百合 氏 (まつの さゆり)

フランス・カナダ留学後、九州大学院卒。国連機関、ドイツ政府系研究機関においてインド・中東・アフリカ諸国など新興国開発に従事。帰国後、コンサルティングファームにて組織人事や新興国コンサルティング業務を経験し、'09年エルエスパートナーズを設立。'11年にはインド国内にビジネスコンサルティング会社と貿易会社を設立。活動拠点をムンバイに移し、現地社員を雇用しながら、現地財閥。新興企業のコンサルティングや、インド企業の中東進出などのビジネスサポートを手がけている。

## プログラム

### 1 インドの最新の小売市場を知る

- 小売企業の動向と、小売政策の動向
- 売れているモノやサービスの変化 (過去~現在~今後)
- 今、なぜその製品やサービスが売れているのか

### 2 複雑な流通構造とサプライチェーンを紐解く

- トラブル事例を題材にインドのインフラ・税制・商習慣を知る
- インドの独特で複雑なサプライチェーンを大解剖！
- 日印流通戦略の根本的な違いを知ろう
- ディストリビューターのニーズと交渉のポイント

### 3 消費者の日常を知る

- アッパーミドルクラスの日常生活
- インド人の買い物の様子と余暇・レジャー風景

### 4 消費財メーカーの販売戦略

- MT (モダントレード) 向けの戦略
- TT (トラディショナルトレード) 向けの戦略
- 消費者への訴求 (認知・動機付け・囲い込みの仕方)

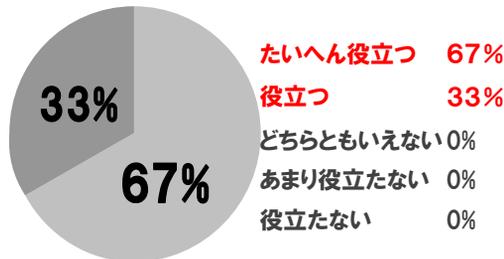
### 5 成功企業の流通戦略とケーススタディ

- 消費財メーカーの事例
- 消費財商材に置き換えて戦略をどう組み立てるか
- 全体のまとめと質疑応答



## セミナー満足度100%!

本セミナーはあなたの実務に  
役立つ内容でしたか？



- インドは自分なりにある程度理解しているつもりだったが、ハッとさせられる点が多くあった。
- 消費者の日常や価値観がとても具体的。
- 今まで参加したインドセミナーで一番良かった。
- データを提示しておしまい、ではなかったのが大満足。
- ボリュームゾーンへの販売戦略が理解できた。

※2013年1月実施結果より

## ◆お申込み方法◆

必要記載事項(お名前 / お役職 / 御社名 / ご住所 / 電話番号 / メールアドレス)をご記載の上、メールにてお申込み下さい。

(Email: [info@ls-partners.com](mailto:info@ls-partners.com)) 締切: 2015年2月2日 お問い合わせ: 松本 (Email: [info@ls-partners.com](mailto:info@ls-partners.com) 電話: 03-3365-0510)

# インド人とのコミュニケーション・マネジメントの秘訣

インド企業と関わりを持つ方、インド人社員のマネジメント業務を行なう方、是非ともご参加ください！

●開催日 2015年2月3日(火)  
(時間:14:00~18:00)

●会場 マーケティング研究協会 セミナールーム

●講師 松野 小百合  
LSパートナーズ株式会社 代表取締役

●受講料 41,000円(税込み)

●主催 マーケティング研究協会

## 【講師紹介】

松野 小百合 氏 (まつの さゆり)

フランス・カナダ留学後、九州大学院卒。国連機関、ドイツ政府系研究機関においてインド・中東・アフリカ諸国など新興国開発に従事。帰国後、コンサルティングファームにて組織人事や新興国コンサルティング業務を経験し、'09年エルエスパートナースを設立。'11年にはインド国内にビジネスコンサルティング会社と貿易会社を設立。活動拠点をムンバイに移し、現地社員を雇用しながら、現地財閥。新興企業のコンサルティングや、インド企業の中東進出などのビジネスサポートを手がけている。

## プログラム

### 1 そもそもインド人ってどんな人たち？

- インド特有の社会システムとビジネス
- インドでのタブーは何？やってはいけない行動、言葉遣い等
- インド人はお互いをどう見ている？(階級や職業の差など)

### 2 インドのビジネスパーソンについて知ろう

- インドの基本的な商習慣、ビジネスマナー
- 日本人と似ている点、異なる点
- インド社会の意思決定はどのように行われているか

### 3 インド企業との交渉 (プレゼン・交渉・説得術)

- インド企業との条件交渉と日本企業の勘違い
- インドで刺さるプレゼンに向けた日本側の準備・プレゼン方法
- 交渉場面のケーススタディ ~こんな時どう説得する？~

### 4 インド人社員の管理 (コミュニケーションのあり方)

- 日本人が陥りがちなインド人社員管理の失敗
- 彼らのモチベーションとは？それをどう引き出すか？
- 評価や賞罰はどう設定すべきか
- プロジェクトのケーススタディ ~こんな時どう指導する？~

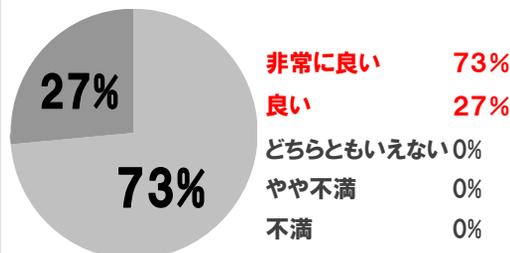
### 5 まとめ

- 全体を通じた振り返り
- 質疑応答



講師評価100%!

講師の能力・態度・話し方について



●経験をもとにした具体例やケーススタディがあり分かりやすかった。

●説明の仕方がよかった。

●自分よりもインドで苦労してきている人で、とても共感を持てた。

●地域の生の情報に精通していて臨場感のある内容だった。

※2013年7月実施結果より

#### ◆お申込み方法◆

必要記載事項(お名前 / お役職 / 御社名 / ご住所 / 電話番号 / メールアドレス)をご記載の上、メールにてお申込み下さい。

(Email: [info@ls-partners.com](mailto:info@ls-partners.com)) 締切: 2015年2月2日 お問い合わせ: 松本 (Email: [info@ls-partners.com](mailto:info@ls-partners.com) 電話: 03-3365-0510)