

BUSINESS CONNECT

TESTER, VALIDER ET DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ AU JAPON

POURQUOI CHOISIR BUSINESS CONNECT ?

Le Japon est un marché à fort potentiel, mais aussi l'un des plus exigeants au monde.

Différences culturelles, processus de décision longs, des relations locales : **une approche structurée et progressive est indispensable pour maximiser vos chances de succès.**

Le programme **Business Connect Japon** est conçu pour aider les entreprises étrangères à **tester le marché japonais, identifier des partenaires commerciaux pertinents et transformer l'intérêt initial en opportunités concrètes.**

Notre approche

- Accompagnement structuré en **2 phases complémentaires**
- Passage progressif du **test marché** au **développement d'opportunités commerciales concrètes**
- Missions réalisées par une **équipe locale** basée au Japon
- Consultants agissant comme de véritables **représentants de votre entreprise sur le marché japonais**

Phase 1

Test
marché

Phase 2

Développement
Commercial

Notre accompagnement en **2 phases** :

1. TEST MARCHÉ (6 semaines)

Valider l'intérêt réel du marché japonais pour vos produits ou services avant d'engager des ressources sur le long terme

-CONTENU DE LA MISSION :

- **Analyse de votre offre et de son positionnement** sur le marché japonais
- **Traduction et adaptation** des supports commerciaux (présentation, pitch, messages clés)
- **Test de votre offre** auprès d'un panel de prospects qualifiés

-LIVRABLES :

- **Feedback détaillé** pour chaque contact approché : Intérêt exprimé / Raisons de refus le cas échéant
- **Synthèse des opportunités identifiées**
- **Recommandations stratégiques** basées sur les résultats obtenus en phase 1 : **passage en phase 2 ou ajustement du positionnement ou de la cible**

PRICING : entre **3800e et 5700e** en fonction de la complexité de votre offre

2. DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (3 mois minimum)

Transformer l'intérêt initial en opportunités commerciales matures

-CONTENU DE LA MISSION :

- **Prospection commerciale élargie et continue** sur le marché japonais (clients, distributeurs, partenaires)
- **Organisation et suivi des rendez-vous commerciaux** (en ligne et physiques)
- **Relances et gestion de la relation commerciale locale**
- **Coordination avec votre équipe** interne et reporting régulier
- **Assistance lors de salons professionnels** ou événements business

-ROLE DE NOTRE EQUIPE

- **Agir comme représentant local de votre entreprise**
- **Porter votre discours commercial** de manière adaptée au contexte japonais
- **Maintenir une relation continue** avec les prospects

PRICING :

-**Programme modulable selon vos objectifs**

-Forfait à **1900 euros / mois** disponible à **partir de 3 mois minimum**

-**Success fees** au rendez-vous qualifié obtenu : **3 premiers RDV : 250e, puis 175e**