



# 海外向けマーケティングサービス



アメリカのマーケティング会社と協力し、海外向けPPC（キーワード広告）サービスを開始しました。

- 米国シカゴ（オヘア空港の近く）にある AAA machine, Inc.では、アメリカのお客様向けに粉体機器をデモンストレーションしています。（裏ページ参照）  
また、すでにアメリカでお取引が始まっている日本のお客様の保守の窓口としてフォローアップいたします。
- 展示会の時に AAA machine, Inc. が展示会のサービスの拠点となります。
- 英語ホームページ作成、PPC広告（Google Adwordsを利用したキーワード広告）の運用は、弊社窓口でアメリカのマーケティング専門会社に委託します。アメリカの会社に委託します内容は、以下の通りです。
  - ★ 簡易ウェブページ製作  
コンサルティング 6時間、5ページ + 1フォームのサイトをセミカスタムデザイン（ベースサービス）
  - ★ PPCサービス(1年契約) - Google Adwordsを活用  
初期費用、毎月の管理費用、広告費用（※広告費用は、クライアントにご決定頂きます）



## <トリプルエーマシンの役割>

- ① クライアントと調整しながら、米国マーケティング会社に対して指示を行い、
- ② メールニュースを継続発信（月1回）し、
- ③ 2カ月に一度米国シカゴ、もしくは日本（原則東京）で打ち合わせを行い、
- ④ 米国での現地対応、テスト対応、技術営業窓口対応を行います。



## <米国マーケティング会社の役割>弊社が窓口となり進めさせていただきます。

- ① 簡易ウェブページの製作、② PPC広告の計画運用を行います。  
（この部分を米国の専門の会社に委託することで、北米らしいウェブマーケティング・ウェブ広告が可能となります。）



## <アメリカで製作するランディングページ（簡易ウェブページ）の目的>

- ① キーワード広告のキーワード検索で訪問してきた新たな海外のお客様の獲得につながります。
- ② ランディングページに必要な情報をすべて網羅しておけば、そこから引合につなげ、HP上のアンケートや電話でお客様から直接引合を得ることが可能になります。
- ③ 間違っってページを訪問した人にはすぐ去ってもらいます。  
こうすることで、結果的に、SEO（Search Engine Optimization）対策をしなくとも自然にページ順位が上がることを目指します。  
販売しようとする機械にびたりと合う引き合いを増やし、それを丁寧にフォローすることで、長い目で見て受注につなげることが可能となります。



## <企業が持つホームページの主な目的>

- ① その企業を知るお客様が、より詳細な情報（技術、会社、採用など）を得るため
- ② 検索エンジン等により見に来た、その企業のことを知らないお客様に、会社情報、サービス、商品について基礎的・全体的な知識を提供するため
- ③ IR、マーケティング（展示会等）情報を告知するため
- ④ 訪問者が質問したい時に質問できるように、など



## <御社の海外向けEコマースの実現を、リーズナブルな価格でお手伝いします>

機械・消耗部品を海外に直接販売（英語サイト）する "AAAMACHINE SHOP" ショッピングモール（英語/日本語サイト）をオープンしました。

クレジットカード決済で債権回収の不安がありません。面倒な為替の計算も毎日自動的に更新でき、円で販売価格を固定しつつ、表示は日々のレートにあわせて\$表示が可能です。

御社の機械を "AAAMACHINE SHOP"（英語/日本語サイト）に出店してみませんか？





**<新マーケティング・保守プランを発表（マーケティングプラン・保守追加プラン）しました>**

特に、保守追加プランでは、月々のマーケティングサービスに追加して、米国現地での機械販売後の保守契約を追加できるプランです。（米国パートナー、AAA Machine, Inc.のサービス）

マーケティングプランでは、

各種サービス（月10,000円から）をアラカルトでお選びいただくサービスを取りそろえております。毎月の英文メールニュース配信、米国での電話窓口サービス、海外検索エンジンのウェブ広告利用などが月5万円でご利用いただけます。まず、マーケティングプランではじめられ、機械の販売が増えてきた時、保守プランを追加されることをお勧めします。契約いただきますと、"AAAMACHINE SHOP" への毎月の出店料が、マーケティング保守プランでは無料に、マーケティングプランでは2万円引きとなります。毎月の海外向け広告費を抑えつつ、じっくり海外向けに販売促進をしていきたい会社にとってもお勧めです。気軽に海外向けの宣伝を始められますので、ぜひ一度詳細をご覧ください。

**<海外向けのマーケティングで必要なこと>**

自前でマーケティング・販売を進める場合、どうしてもある時点で以下を検討する必要が出てきます。現地事務所の開設・駐在員の派遣・現地社員の雇用・海外展示会出展・海外雑誌への広告などなど。このような費用をかけないで、海外へのマーケティングがもしできるとしたら、そのサービスにご興味ありませんか？もちろん、上記はどれも重要ですし、多くの機械を販売するようになれば、当然どれに対しても費用をかけなければいけません。しかし、これから、海外への販売をスタートすることを考えた場合、上記にお金をかけることに躊躇するかたが多いのではないのでしょうか。トリプルエーマシンがインフラを提供し、日本の粉体機器・省エネ機器メーカー様の初期海外向けマーケティングをお手伝いします。毎月のマーケティング契約を締結していただくと、

1. 毎月の英文メールニュースに契約企業の情報を入れます（2014年6月現在、海外顧客データベース3,088人）。
2. 弊社のウェブサイト、契約企業の詳細な情報ページを設けます。
3. アメリカのパートナー会社で、引き合いに対するフォローアップをいたします。
4. 海外展示会出展サポートをします。（共同ブースなどでコストダウンが可能に）
5. 海外雑誌広告の広告代理、情報収集を行います。

**<トリプルエーマシンにて北米向けにご紹介している機器の例>**

日清製粉グループ

日清エンジニアリング株式会社



TURBO-CLASSIFIER TC-15NS

MA マツボ MATSUBO Corporation



ELBOW-JET EJ-L3

fujisaki electric

藤崎電機株式会社



Spray Dryer MDL-050



Wet Scrubber WS-03

ACO 株式会社 アコー



CFS100 (dust remover)

EXEN エクセン株式会社



Air knocker

MITSUBI TECHNICAL INDUSTRY CO., LTD.  
ミツミ技研工業株式会社



Iris Valve "CHOKE VALVE"

これらを、自前で行うのは大変な費用がかかりますが、トリプルエーマシンのインフラを使えば、契約されたその月から、すぐ始めること可能です。

