

ビジネスの成長に コミットする

“的確な人脈”と“結果”を出してきた
ビジネスプロデューサー
(多くが現役社長)のネットワークで、
貴社のビジネスの成長をサポートし、
飛躍的な成長を支援します。



本ビジネスプロデューサーネットワークから得られるメリット

潜在顧客や
意思決定者に
直接アプローチ可能

地元の盟主、
実質的意思決定者、
その道の専門家...という
高確度な人脈を提供可能

必要人材や
ネットワークと
すぐに連携

多様な産業分野の知見経験や
人脈を有するBPの
ビジネス構築能力を
ネットワークから適宜利用可能

社長の
意思決定スピードが
格段に引き上がる

的確な人脈と結果を出してきた
ビジネスプロデューサーの
ネットワークをフル活用して、
ビジネスの成長を実現

CASE 01

海外進出の実現

町工場が作った BtoC 製品の海外展開を実現。
ブランディングや意匠権取得を支援し、複数都市の展示会でバイヤーと契約。
海外での販売実績を活かし、国内販路開拓も支援。



戦略策定

製品を最も生かせる市場を調査、一方で防御策も検討



体制構築

販路開拓担当、知財担当をチームアップ



販路開拓

海外展示会に出展、バイヤーの感触を探る



横展開

他国展示会に出展、取引先を増やす



逆輸入

海外での実績をもとに国内で販路開拓

CASE 02

1 件目の契約獲得

スタートアップが開発した新サービス。革新性の高さゆえクライアントが絞れず、提案内容も不明確だった。
一緒にクライアントを想像し解像度を上げ、人脈を通じて提案機会を創出。
見事 1 件目の契約を獲得し、その後の拡販に貢献。



作戦会議

どんな企業にどう提案するか一緒に検討



人脈紹介

社長・役員クラスとの商談を複数セット、高確度な所からあたる



地ならし

事前に趣旨と訴求点を伝え、先方の理解を上げる



ファシリテーション

当日一緒に訪問。必要に応じて補足、プッシュ



フォロー

終了後先方をフォローし、次のクライアントへ

Business Producer 例



株式会社 Revitalize CEO

片桐 豪志

三菱総研、Deloitte、McKinsey を経て Revitalize を創業。中小企業・SU・イノベーション・産学連携の政策・事業の企画立案・実行支援に強み。Deloitte ではパートナーまで務め、多数の新規事業の立ち上げ・拡大を実現。



株式会社 Revitalize CBP

増山 達也

三井住友信託銀行、GE、イオン、TOKAI、アイセイ薬局、明治安田生命、Deloitte を経て Revitalize を共同創業。新規事業開発、事業再編、IPO 支援、上場企業の社長も経験。中小企業の新規事業開発、地方創生エコシステム構築を推進。

登録している
ビジネスプロデューサーは
50名以上!
※2024年6月24日現在
意気投合しそうなBPを
適宜ご紹介可能です

ご相談から実行までの目安

*企業様は千差万別であるため毎回カスタマイズしてご提案させていただきます

01 状況把握 **無料**
(2週間)

BP がクライアントに 1~2時間ほどヒアリング

02 方向性決定 **無料**
(約1ヶ月)

壁打ち複数回で 支援の方向性を決定

03 実行 **有料**
(半年程度)

計画を実行。ご支援の内容により 報酬のお支払い方法が決定

会社概要

株式会社 Revitalize

所在地: 東京都文京区

代表者: 片桐 豪志

従業員: 10名 (業務委託含む)

ビジネスプロデューサー登録者数: 50名以上

事業内容: 中小企業向けコンサルティングプラットフォーム運営

お問い合わせ

■メール

info@revitalizejapan.com

右記 QR コードの HP にてさらに詳しい情報をご覧ください >

