

Présentation de BELAUS

Chiffres

Compétences

Métier : Services pour les entreprises

Métier : Services pour les structures publiques

Ressources matérielles

Quelques exemples

Méthodologie

BEL AUS : Chiffres



Création en 2005

Chiffre d'affaires 2012 : 200 000 €

3 employés à temps plein + 2 externes

Actionnaire : CHOI song-Hak

Statut juridique :

RCS Nanterre B 481 166 684 (100% européen)

APE 4618z : conseil et gestion import/export

BELAUS : Chiffres



En moyenne par an :
20 entreprises coréennes supportées
5 Délégations officielles, politiques, diplomates
150 rendez-vous d'affaires organisés
2 millions de US\$ générés



BELAUS : Compétences

CHOI Song Hak

- Langue maternelle coréen, français et anglais courant
- Formation échanges internationaux
- 10 ans Kotra-man à Paris
- 5 ans d'expérience développement commercial des PME coréennes
- Gestion de projets – Stratégie

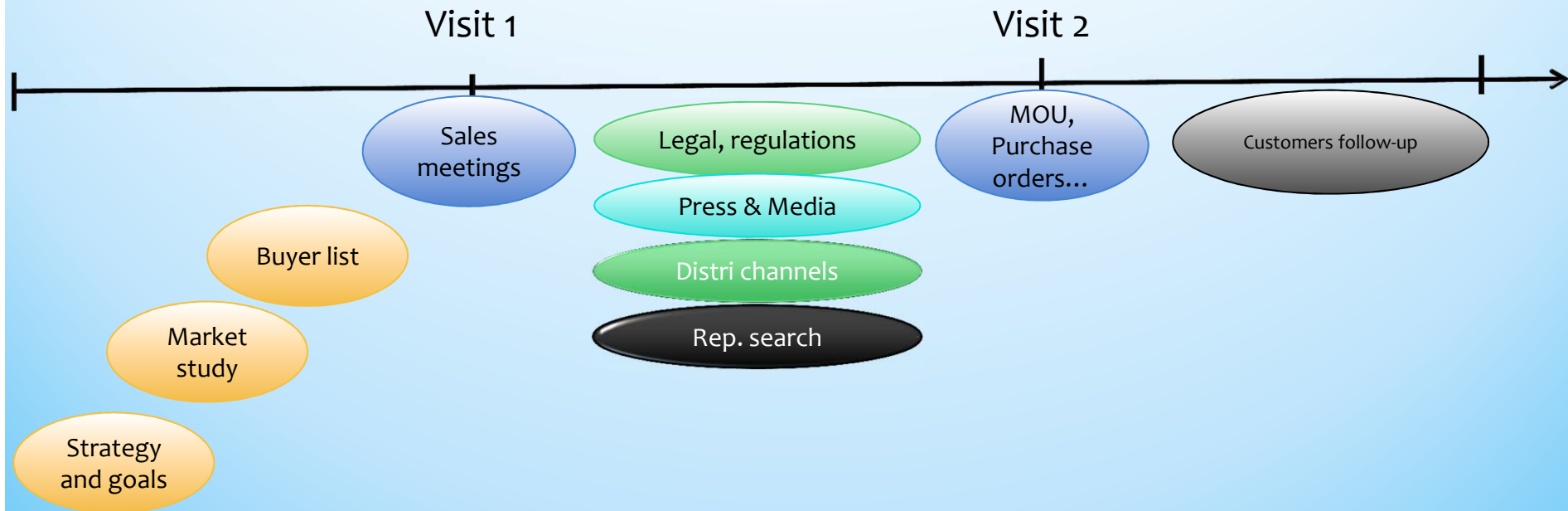


BELAUS : Compétences

CLIGNY Laurent

- Langue maternelle français, anglais courant
- Diplôme d'ingénieur en électronique
- 15 ans de ventes et management commercial dans l'IT
- 5 ans d'expérience développement commercial des PME coréennes
- Stratégie Marketing – Marketing Opérationnel – commercial

Services pour les entreprises



Développé en détail dans la suite

Références pour les entreprises



Représentant européen officiel permanent :
Foamtech, IDO, Moorim, Naos...

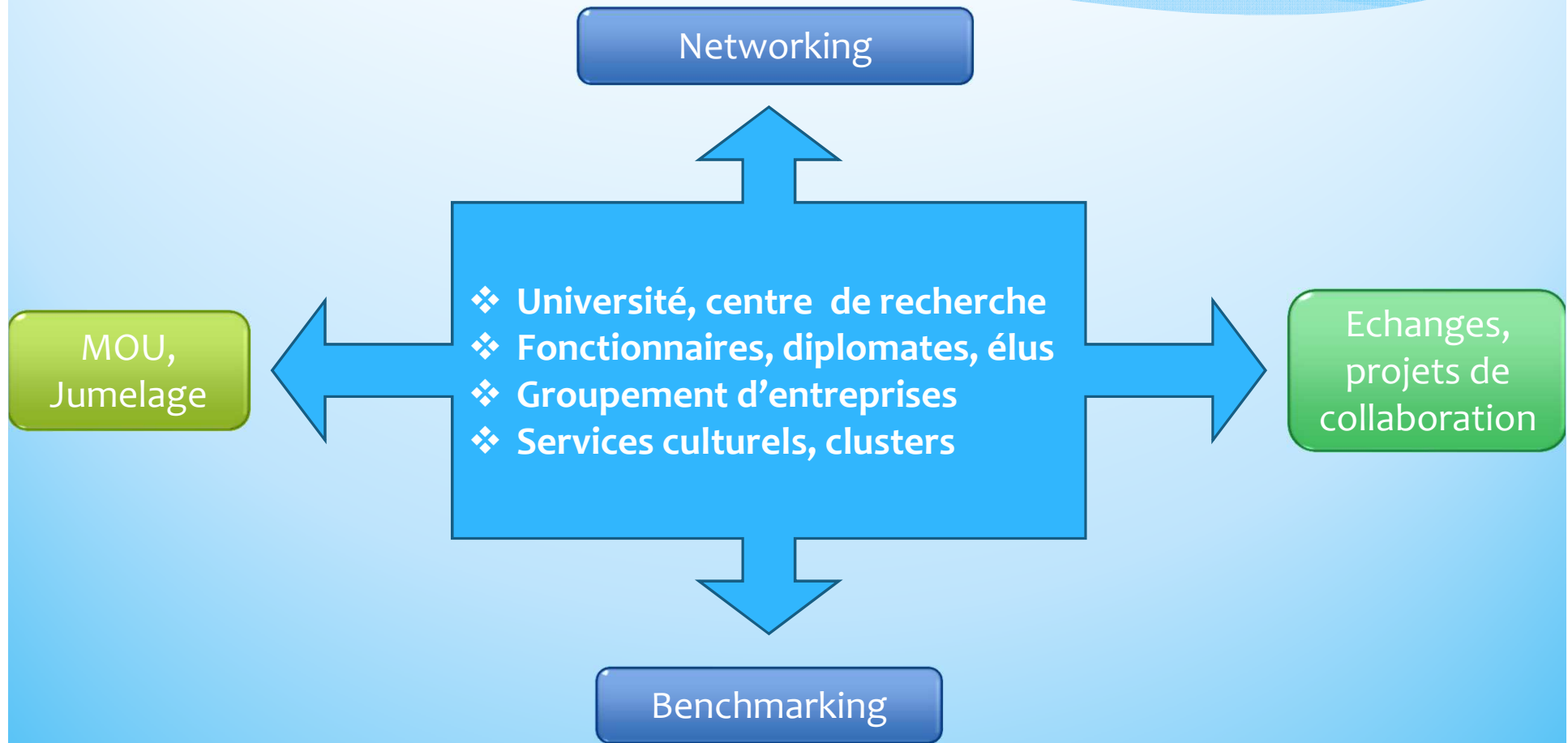
Logo led

Division spéciale LEDs : Solarluce...

Dans l'autre sens, implantations et prospection
stratégiques :



Services aux collectivités locales



Références collectivités locales



Centre européen de support pour les PME du Gyeongsanbuk-do (GITIC) depuis 2007

Photo de la plaque
Gwangju

Business support center pour Gwang-Ju technoparc



Membre du réseau SBC international



Ressources Matérielles

Ressources matérielles



Local 50 M2 à proximité du centre de Paris

Salle de réunion

Espace stockage

Business center

Statut juridique français (représentation juridique)

Partenariat association expatriés coréens en France

Ressources matérielles



Partenaire LCS :
Développement commercial
Force de vente, prospection
Marketing opérationnel
Réseau Europe de l'Est



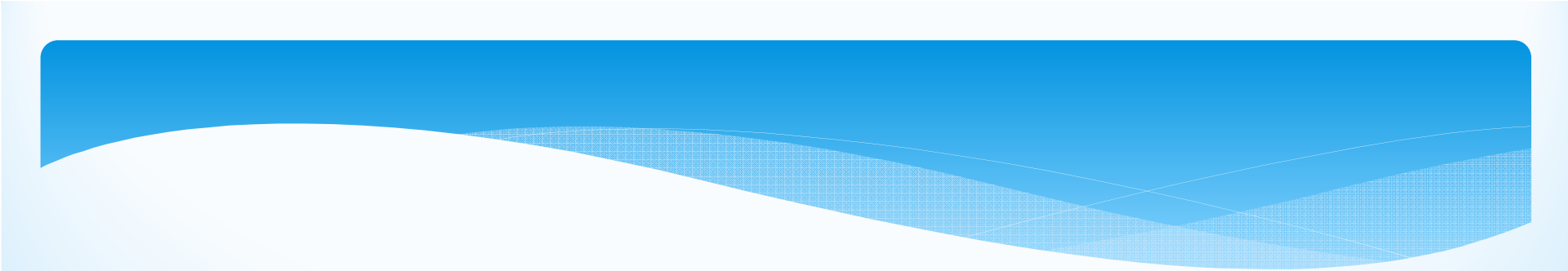
Partenaire Plurimedia :
Médias, presse
Stratégie, positionnement
Interview, dossiers presse

Propulsion
Partenaire

Partenaire Propulsion :
Call center
Conception graphique
Marketing direct
Réseau UK, Allemagne, Espagne, Russie.



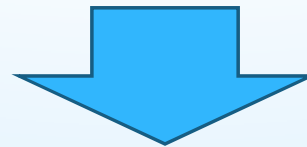
Web agency



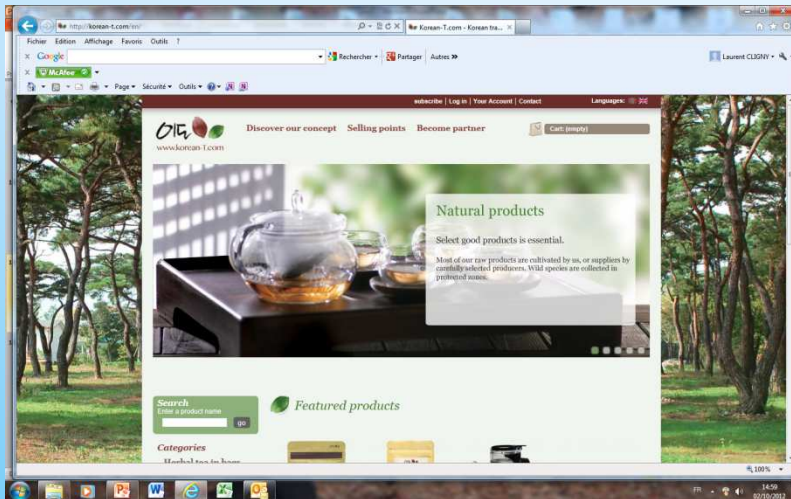
Quelques exemples...

Etude de cas : IDO

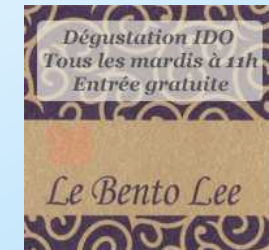
En Corée : une PME de 4 personnes, des produits originaux mais peu de moyens, et en particulier : un obstacle réglementaire...



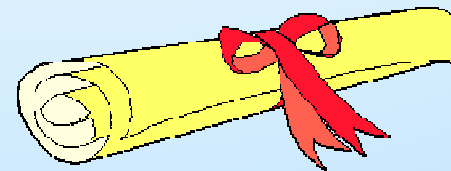
Un site de vente en ligne multilingue



Un réseau de distribution



Homologation Europe



2 salons européens

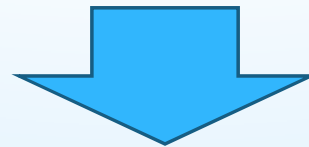


Des ventes!!



Etude de cas : Dream Team

En Corée : 4 PME décident de chasser en meute...



Journée de rencontre

Photo journée
de rencontre

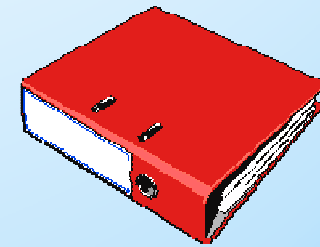
25 rendez-vous acheteurs !!

Visite salon vert



10 cartes de visites en plus !!

Une étude de marché formelle avec
chiffres et recommandations

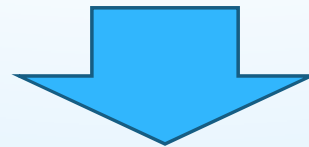


Des contrats et des ventes!!



Etude de cas : Pavillon Pollutec

En Corée : un groupement d'entreprise forment un pavillon sur un salon...



Le salon Pollutec



75 000 visiteurs

**Journée de rencontre
VIP**



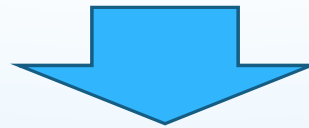
50 rendez-vous acheteurs

Des contrats et des ventes !!



Etude de cas : GITIC & FEZ

Recherche d'investisseurs pour s'implanter au Gyeongsanbuk-Do.



Brochures, documentations, communication

Etablissement d'un centre permanent à Paris

Gagné !!

Center of Northeast Asia

Comprehensive Incentives for FDI

Incentives

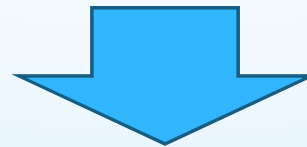
- Tax Holidays**
 - Corporate / Income tax : 5yrs 100%, 2yrs 50%
 - Local tax : Up to 15 yrs 100% (Registration tax, etc.)
- Land**
 - Exemption or reduction of leasing costs
- Financial Support**
 - Employment and training subsidy
 - Public-funded R&D projects
 - Infrastructure
- Cash Grants**
 - Up to 15% of investment amount
 - Factory construction
 - R&D equipment purchase

One-stop Service

GB Investment Promotion Division
Designation of Project Manager

Etude de cas : Gouverneur KIM

En Corée : En clôture du Forum de l'eau 2012, Marseille passe le relais à Daegu...



Accueil VIP + délégation



Networking



Evènementiel et discours



Mais aussi échange Aquitaine, jumelage Alsace, expo folklore et artisanat...



Méthodologie

Méthodologie

Company evaluation : the miix model

Company is benchmarked upon 4 criteria: **M**arket, **I**nnovation, **I**nertia, **S**edu**X**ion. A level from 0 to 5 is given for each item.

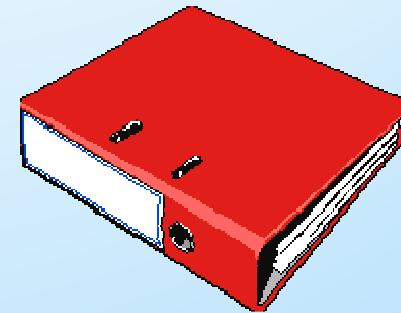
<p style="text-align: right;">Market</p> <p>Is there any market? Is there any customer? Demand is Increasing / Decreasing?</p>	<p style="text-align: right;">Inertia</p> <p>Easy / difficult to reach customer? Is a reasonable sales and mkg effort worth its value? Buyers, managers easy to identify/access...</p>
<p style="text-align: right;">Innovation</p> <p>Position / competition Opportunity / innovation Message, technology, history?</p>	<p style="text-align: right;">SeduXion</p> <p>Interesting or basic Future products and development</p> 

**La méthode MIIX donne une note sur 20 à l'entreprise,
concernant ses chances de succès en Europe**

Méthodologie

- 1) Introduction
- 2) Market Assessment
 - Industry overview
 - Market overview and trends
- 3) Buyer Assessment
 - Targeting market
 - Industry association
 - Targe Buyer list
 - Buyers interviews & feedback from field
 - Contact information
 - Logistics, finance agency
- 4) Product assessment
 - Lifecycle
 - Legal review
 - Technology, design
 - Price review
- 5) Competitive analysis
 - Primary competitors
- 6) Strategic considerations and guidelines
 - SWOT analysis
 - Marketing strategy
 - Pricing policy, Branding Strategy
 - Sales channel strategy
 - Product ajustment
 - Other advices
- 7)Marketing tools review
 - Web site, brochures
 - Ad strategy
 - Newsletter & other communication tools
- 8) Conclusion and recommendations

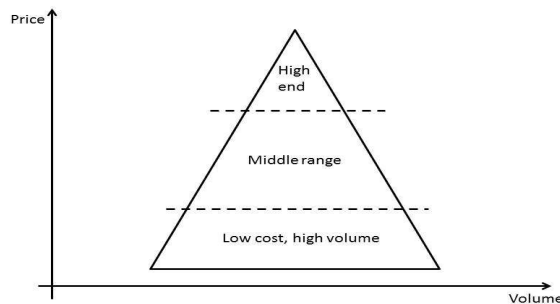
Plan d'une étude de marché



Méthodologie

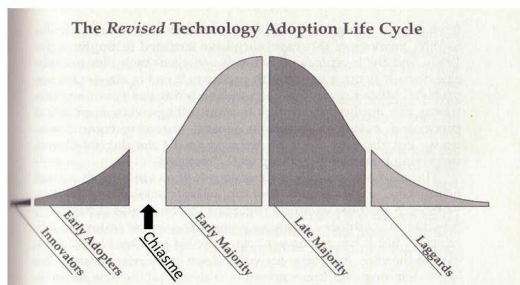
Autres outils d'analyse marketing

La pyramide D'Ed Dwyer



Ed Dwyer : positionnement produit

Cycle de vie high tech de G. Moore



G. Moore : cycle de vie produit

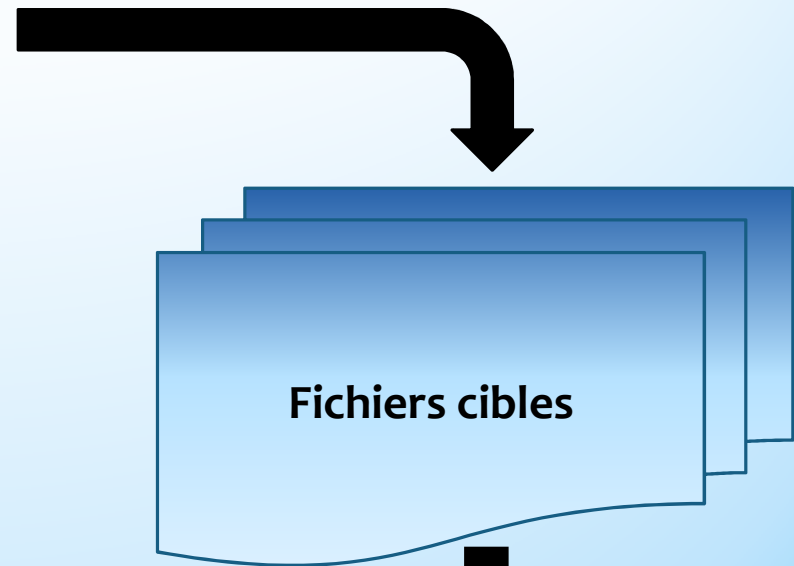
Plan de communication global

	Plan de communication	
	Tâches	Outils
On-line	Référencement Naturel Référencement Payant Community management	Site web Newsletter Application M-Commerce Print Audio, Vidéo, Flash CRM Objets promotionnels mailing fax, mail, papier PLV Echantillons
Média	papier, radio, TV, on-line achat d'espace Relation presse	
Event	Journée Porte Ouverte Show room salon sponsoring	
Canal	Budget Coop Bonus Fin d'Année Prescripteurs	

Méthodologie

Buyer list

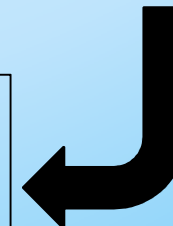
Annuaire B to B



E-mailing
Phoning

Feedback du terrain
Identification des contacts
Interview des contacts

Buyer list



Catalogue des prestations

1 –
Strategy
and goals

Contenu :

- 1 -
Intermédiation en coréen
Étude stratégie et marketing
Mise en conformité légale

2 –
Market
study

- 2 -
Analyse industrie
Analyse marché
Analyse produit
Analyse concurrence
Analyse communication
Analyse distribution
Préconisations

3 –
Buyer list

- 3 -
Fichiers : top 100, top 20, top 5

4 –
Sales
meetings

- 4 -
Prise de rendez-vous
Accueil à Paris
Transports locaux
Traduction lors des réunions

5 –
Customers follow-up

- 5 -
Suivi des prospects rencontrés

6 –
Day to day business

- 6 -
Surveillance du marché
Relations médias
Recrutement rep & agent
Animation distributeur

Packages :

1 + 2 + 3 = initial study

1 + 2 + 3 + 4 = initial impact

5 + 6 = virtual european office

5 + 6 « business center » = financé
par une collectivité locale pour
les PME locales

Délégation
structure publique

Sur Mesure

Conclusion

Pourquoi la France en Europe?

UK plus facile pour la langue, mais UK est en dehors de l'euro, et comme c'est une île les transports intra-européens sont plus chers.

Allemagne gros marché, mais tournée vers les sous-traitants d'Europe de l'est, de l'export, pas d'intérêt pour les produits coréens. Culture difficile à maîtriser pour les asiatiques.

Italie et Espagne marchés plus petits, en crise, et accessibles depuis la France.

Pourquoi la chasse en meute, sur le modèle Dream Team ou Pollutec?

Regroupement de plusieurs entreprises, non concurrentes mais dans le même secteur d'activité : traitement de l'eau, matériel agricole, agro-alimentaire etc...

Beaucoup de frais sont divisés, et on peut envisager des actions plus importantes.

Bonus

Tableau de
René Magritte,
« Clairvoyance ».

L'artiste regarde l'œuf
et dessine l'oiseau...

