

Япония и България, от задача до решение

KyoLink е японско юридическо лице от вида 一般社団法人 със седалище в Цукуба. Дава на японски и европейски компании управляван маршрут от заявена бизнес задача до квалифицирана насрещна страна, подготвена среща, писмена следваща стъпка и измерен деветдесетдневен резултат.

ЗАЩО СЪЩЕСТВУВА

Проблемът не е липса на срещи

Сътрудничеството между Япония и Европа обикновено се поддържа от събития. Събитието произвежда зала, залата произвежда контакти, а какво става след това зависи от този, на когото му е останало време. Никой не отговаря за резултата и никой не го измерва.

Цената не са похарчените командировки, а че компанията не може да различи работещ коридор от такъв, който само изглежда зает, и затова не може да обоснове сериозен ангажимент към нито един от двата.

КАКВО ПРАВИ

Една задача, доведена до решение

Единицата работа е заявена задача, в един абзац, от компания, която иска нещо конкретно. KyoLink я уточнява, проучва насрещни страни, предлага кратък списък от две или три с мотиви, подготвя писмено и двете страни преди да се срещнат, записва какво всяка страна е поела да направи и на деветдесетия ден докладва дали се е случило.

Ако на който и да е етап не можем да помогнем, компанията научава това с мотива, вместо да бъде държана в процедура.

МЕХАНИЗМЪТ

Какво означава деветдесет дни

Ден 0	Задачата пристига и получава номер.
Ден 5	Казваме дали можем да я поемем и как бихме подходили.
След това	Уточняване и проучване, завършващо с кратък списък с мотиви.
Среща	И двете страни подготвени писмено предварително, едни и същи факти, всяка на своя език.
След нея	Един писмен набор следващи стъпки, съгласуван и от двете страни.
Ден 90	Резултатът се класифицира и записва, включително когато не се е получило.

КАКВО МОЖЕТЕ ДА ПОИСКАТЕ

Седем неща, които компанията ни носят

Производствен или технологичен партньор. Дистрибутор или канал. Научно или университетско сътрудничество. Навлизане в Япония. Навлизане в Европейския съюз. Предизвикателство за отворени иновации пред филтриран кръг насрещни страни. Финансиране на съвместен проект.

Японските компании ползват България като работна входна точка към европейски капацитет, не като граница на търсенето. Европейските компании ползват KyoLink, за да влязат в Япония през подготвен процес, а не през поредица студени представяния.

КАКВО КУПУВА ПАРТНЬОРСТВОТО

Учредителен корпоративен партньор: капацитет, а не видимост

Учредителният корпоративен партньор получава една поета стратегическа задача през описания процес, конкретен отговорник за довеждането ѝ докрай, тримесечен преглед за решения, филтрирана за компанията информация за възможностите и приоритетно участие в подходящите програми.

Не купува гарантирани представяния. Учредителната група е ограничена до десет, защото всяко място запазва капацитет за работа, а KyoLink няма да я разшири, освен ако капацитетът не нарасне без отслабване на работния стандарт.

КАК СЕ ЗАПОЧВА

Един абзац, пет работни дни

За учредително място: kyolink.org/bg/partner-enquiry/. Това е запитване, не кандидатстване: условията се уточняват и нищо не обвързва нито една от страните. Значение има един въпрос, задачата, която компанията ви би донесла през първата година.

Ако вече имате готова задача: kyolink.org/bg/requirement/. Опишете какво ви трябва, най-важното ограничение и срока, и до пет работни дни ще имате отговор дали можем да я поемем и как бихме подходили.

КОЙ ОТГОВАРЯ

Д-р инж. Лидия Витанова

Представяващ директор
lidia.vitanova@kyolink.org
+359 889 122 276

Искрен Кръстев

Директор
iskren.krusteff@kyolink.org
+359 876 767 021