

JOZU 上手 SKILLED, EARNED BY PRACTICE

Japanese companies rarely lose on product. They lose on the conversation.

In Japan, the relationship earns the conversation. **In the United States, the conversation earns the relationship.** We build the conversation, and the system that produces it.

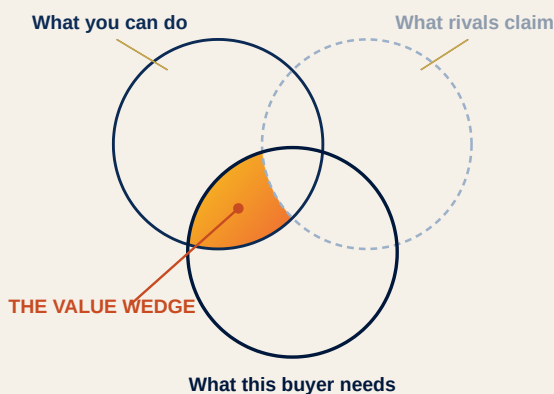
\$150M+ in attributed revenue

\$24M contract value in under two years for a recent Series A client

Top 1% of sellers globally

4 years teaching the Harvard Negotiation Project in Tokyo

THE VALUE WEDGE



Every parity point is a reason to stay put. If two vendors both offer it, it cannot be the reason to change. What survives the narrowing is the only ground on which you win a deal you were not already going to win.

DISCOVERY, FIVE LAYERS DEEP

- 1 **The stated request.** What they asked for. Almost never the real problem.
- 2 **The workflow underneath it.** The actual work the request is meant to fix, and who touches it.
- 3 **What it breaks downstream.** The consequence one step past the department that raised it.
- 4 **The number it moves.** A figure the organization already tracks and already argues about.
- 5 **The root constraint.** The line on an executive's own scorecard, where a small request becomes a funded buying event.

Worked, in a real deal. A \$30,000 request to scan inbound faxes became a \$1.6M platform, a 53x expansion, because the keying delay was idling the most expensive machines in the building. Same problem the whole way down.

WHAT WE INSTALL

- **The buyer, identified by evidence.** The American organizations whose own published behavior says they have the problem you solve, from more than sixty billion data points. Every name arrives with the reason it is on the list.
- **The Sequence of Events.** Every step from first conversation through signature and implementation to the date the buyer expects the result. The close date sits inside it, never last.
- **Regulated industries and formal procurement.** Healthcare, payers and providers, public authorities. We write and win RFP bids, and we read American buying behavior and Japanese decision protocol on the same day.
- **The system stays with you.** We run it, and we teach it to your team while we run it.

Jeff Aragon Founder, Jozu 上手 Revenue Systems | Denver, Colorado

JOZU 上手 熟練した、という意味です

日本企業が米国で敗れる理由は、製品ではありません。商談の進め方です。

日本では関係が商談を生みます。 **米国では、商談が関係を生みます。** 私たちは、その商談と、商談を生み出す仕組みを構築します。

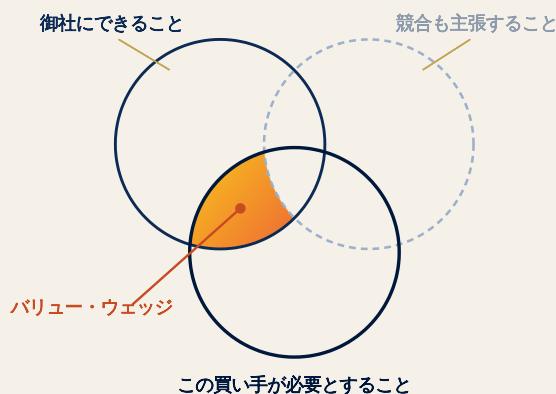
収益創出 **1億5,000万ドル超**

直近のシリーズA顧客にて2年未満で **2,400万ドル**

世界の営業上位 **1%**

東京にてハーバード流交渉術を **4年間** 指導

バリュー・ウェッジ



競合と並ぶ強みは、買い手が現状に留まる理由になります。二社が同じことを提供できるなら、それは変更の理由になりません。絞り込んだ末に残るものだけが、本来なら勝てなかった商談を勝たせます。

私たちが構築するもの

- **根拠に基づく買い手の特定**：600億件を超えるデータから、公開情報上「御社が解決できる課題を 実際に抱えている」と読み取れる米国企業を特定します。一社ごとに、その根拠を添えてご提示します。
- **シーケンス・オブ・イベント**：初回商談から署名、導入を経て、買い手が成果を確認する日までの全工程を日付入りで設計します。契約締結日はその途中にあり、最終行になることはありません。
- **規制産業と公式調達**：ヘルスケア、保険者・医療提供者、公的機関。RFPの入札文書作成から受注までを担います。米国企業の購買行動と、根回し・稟議を含む日本の意思決定プロセスの双方を理解しています。
- **仕組みは御社に残ります**：私たちが実行し、実行しながら御社チームにお教えします。

ディスカバリー、五つの層

- 1 **表明された要望** 先方が口にした依頼。それが本当の課題であることは、ほとんどありません。
- 2 **その下にある業務** その依頼が解決しようとしている実際の作業と、関わる人々。
- 3 **下流で壊れているもの** 依頼を出した部署の、一歩先で生じている影響。
- 4 **動く数字** 社内で既に管理され、既に議論されている指標。
- 5 **根本の制約** 経営層自身の評価指標に載る項目。小さな依頼が、予算のつく購買案件に変わる地点です。

実際の案件で。 受信FAXの読み取りという3万ドルの依頼が、160万ドルのプラットフォームへ、53倍に広がりました。手入力による遅延が、院内で最も高価な機器を止めていたためです。