

コスト高・円安を乗り越えるための販路拡大策を考える
越境EC・海外展開はじめての一步

海外市場のトレンドと 販路拡大の秘訣



10/20(火)
14:00~16:00

円安や原材料の物価高騰など、
事業環境の変化のなかで海外へ販路を拓くには

円安やエネルギー価格等の上昇などにより、仕入れ価格が高騰し、経営への影響が大きくなってきています。その中で、事業を継続し、さらなる収益確保を実現するための1つに、海外への新たな販路を見出す必要があります。本セミナーでは、海外ECサイトでの販売を検討されている中小・小規模事業者や、既に越境ECに取り組んでいるものの成果が出ていない方を対象に、海外展開への具体的なアクションプランと最新の海外市場トレンドをお伝えします。



〈講師プロフィール〉

はせがわ ゆういちろう

長谷川 雄一郎 氏

・坂出ビジネスサポートセンター(サカビズ)
企業戦略アドバイザー

【専門分野】アウトバウンド、インバウンド

明治大学法学部を卒業後、大手海運会社に勤務。半導体商社のベンチャー企業に転身、その後に起業した経験を持つ。貿易実務や海外展示会出展などの経験を活かしたBtoBの海外営業を得意とする。現在は、坂出ビジネスサポートセンター(香川県坂出市)で、地方創生を目的とした創業支援や事業者支援を行っている。主な著書に「丸わかりインバウンド戦略(みらいパブリッシング)」等がある。

◆会場 オンライン(zoom)

◆受講料 無料

◆対象 中小・小規模事業者
※会員・非会員 問わず

◆定員 50名(先着順)

〈お申し込み方法〉

FAXまたは二次元バーコード

にてお申込みください。



-主な講座内容-

- 1.コスト高・円安を乗り越えるために、なぜ今、海外市場(販路開拓)への挑戦が急務なのか
 - 2.越境EC最新トレンドと中小企業に潜むチャンス
海外市場の現状と成長予測
成功事例から学ぶ、中小企業の強み
新潟市の特産品やサービスが海外で売れる可能性 等
 - 3.失敗しないためのECサイト海外展開の基礎知識
ターゲット市場の選定
どの国・地域に商品を販売するか?
データに基づいたリサーチ方法
ECサイトの種類と選び方 等
 - 4.売上を伸ばすための
マーケティングとプロモーション戦略
SNSマーケティング
各国の人気SNS活用術
効果的な広告戦略 等
- ※本セミナーは特定の製品・サービスの宣伝や契約獲得を目的とするものではありません。

〈お問合せ〉

新潟商工会議所広域経営支援センター酒井・坂上

TEL:025-290-4215

MAIL:soudan@niigata-cci.or.jp

10/20(火)開催『越境EC・海外展開セミナー』受講申込書(FAX025-290-4421)

事業所名		受 講 者 名	
T E L			
M A I L ※視聴用URL送付用			