

● オンライン開催

創業時から考えるべき 海外販路 ~BtoB越境EC~

10月30日(水)18:30 - 20:00

海外市場進出で失敗しないために！

人口減少により、日本の市場はますます縮小する中、今後海外への販路拡大は無視できない状況になってきています。

“このままでは日本で売り上げが伸びない、そうだ海外市場で売ってみよう！”と考える方は少なくないのではないのでしょうか。

ところが、始めてみると「売れない」「価格が合わない」「競争に勝てない」「選ばれない」...となる場合があります。一体、何が悪かったのでしょうか。

このような事態に陥る前に、創業時から考えておくべき海外販路のポイントについてお伝えします。

海外市場を検討されている方の成功率を高めるべく、講師の元健一郎様をお迎えし、創業前から考えたい越境ECの準備について詳しく聞いていきます。



講師

(株)ラクーンコマース

BtoB 中小企業 越境ECコンサルティング担当

元 健一郎 氏

大学卒業後、自身のバッグブランドを立ち上げ、独学でECを学ぶ。その後、現職にてBtoB ECのグローバル戦略部の海外事業を統括。中小企業のEC海外販売を支援、企業コンサルティングに従事。海外134か国を対象に、特に台湾、香港、韓国、中国、アメリカなどに知見を有す。経営学修士 (MBA)

詳細はコチラ



I.P.C