

日泰両国に精通したタイ人講師による

最新！タイマーケットの攻略方法

～タイ人消費者へ向けた有効な販売方法とは？！～

中小機構では海外展開に取り組む中小企業の皆様を対象に、中小企業海外展開セミナー & 相談会を実施しております。

今回『タイマーケットの攻略方法』をテーマに、最新のタイ市場概況解説の他、日本の商品をタイの消費者へ届けるための有効な活動方法について分かりやすく事例を交えてご説明いたします。



開催日時

平成28年 12月 1日 (木曜) 14:00～

(受付開始 13:30)

会場

ウインクあいち 1304会議室 (名古屋市 中村区 名駅四丁目4-38)

地図: <http://www.winc-aichi.jp/access/>

参加費

無料 (定員50名: 事前申込制。定員に達し次第、締め切らせていただきます)

後援

経済産業省 中部経済産業局、独立行政法人日本貿易振興機構 名古屋貿易情報センター 愛知県、公益財団法人あいち産業振興機構 (以上、予定)

14:00～16:15

『最新！タイマーケットの攻略方法』

1

為替レート「1バーツ=3円」果たしてこの価値観で良いのでしょうか？
タイ人社会の本当の物価感とリアルな市場規模について解説します。

2

2極化する小売業。実際に輸入卸・販売して分かった「小売業の“2-3-5”」。
日本とは異なる、タイの独特な商習慣について解説します。

3

海外進出“6ステップ”で考える、失敗しないタイ進出方法とは？
タイ市場に挑んだ4企業の実例から、タイ進出のヒントをご紹介します。

セミナー終了後

個別相談会 (要事前申込、1社20分程度)

※お申込み頂いた企業様には、別途お電話にてお時間の調整をさせていただきます。



セミナー講師:

ガンタトーン・ワンナワス (KANTATORN WANNAWASU)

在日通算15年。2004年埼玉大工卒業後、在京タイ王国大使館工業部へ入館。タイ国の王室関係者や省庁関係者のアテンドや通訳を行い、タイ帰国後の2009年にMEDIATOR CO.,LTD (株式会社メディエーター) を設立。日本貿易振興機構 (JETRO) や福岡県などの日本政府機関、地方自治体の仕事を請け負う他、タイへの日本商品の輸入卸、小売りの経験を活かして、日本企業のタイ進出やビジネスマッチングをサポートしている。

お申込み方法

裏面参加申込書をご記入の上、**平成28年11月22日 (火曜) まで**に、FAXでお申込み下さい。定員になり次第締め切らせていただきます。

中小企業海外展開セミナー&相談会

<参加お申込書>

FAX 送付先 052-220-0517

※お問合せ先：中小機構中部 経営支援課（海外展開支援担当） 鈴木 TEL：052-220-0516

氏名					
貴社名					
業種					
部署					
従業員数	人	資本金	(百万円)		
所在地	〒				
TEL			FAX		
Eメール					
海外展開経験 (輸出・現地法人 設立等)	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし	あり の場合	対象国	実施 期間	年 月～ 年 月
中小機構支援 メニュー活用 経験	<input type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし		支援 メニュー		
専門家との個別相談の希望の有無					
<input type="checkbox"/> 希望あり <input type="checkbox"/> 希望なし	※相談を希望されました方には、別途お電話にてお時間の調整をさせていただきます。 ※お申込み状況により講師以外のアドバイザーが対応する場合がございます。 【相談内容】 【相談国】				

※個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当機構内で実施する事業で使用させていただきます。当該個人情報の第三者（業務委託先を除く）への提供、または開示は致しません。ただし、お客様の同意がある場合、及び、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものと致します。