

コースNo.
53

海外向けECの成功への基本戦略(札幌開催)

現地と自社を理解した海外への販売戦略を考える

対象者 経営者、経営幹部

・ECを活用して自社商品・製品を海外へ販売したい方
(これから海外向けEC活用を検討している方)
・海外向けECを活用している方(改めて基本知識習得や戦略の見直しを考えている方)

研修期間 2023年 11月 17日(金) 1日間 研修時間 7時間 募集人員 25名 受講料 16,000円(税込)

研修会場 (独)中小企業基盤整備機構 北海道本部 大会議室 (札幌市中央区北2条西1丁目1-7 ORE札幌ビル6階)

●研修のねらい

コロナ禍において海外渡航のハードルが上がっているなか、海外へ市場拡大を図るためにはEC活用が不可欠となっています。

この研修では、海外向けECの最新動向や国内ECとの違い、海外向けECを行うにあたり注意すべきポイントなど、海外向けECを始める前に知っておきたい基礎的な知識について学びます。また自社の商品(製品)をどのようにECに活用して売っていくのか、海外向けEC戦略についても検討します。

●研修の特徴

- ①海外向けEC活用のための基礎知識と戦略のポイントを学びます。
- ②海外向けECをやるべきかの判断がつく海外向けECの事業計画書の叩き台が作成できます。
- ③中小機構のEC活用支援アドバイスがセットになっており、自社の実情にあった海外向けEC戦略に関してアドバイスが受けられます。

●カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師(敬称略)
11/17 (金)	9:20~ 9:30	開講式 オリエンテーション		
	9:30~ 12:30	海外向けEC活用の 基礎	海外向けECサイト活用の情勢を知るとともに、海外向けECの基本的知識を学びます。 ◆海外向けEC活用のトレンド ◆海外向けECのパターンと特徴 ◆海外向けECの注意点とポイント (法律・制度/言語・文化/物流・顧客対応/関税/決済) ◆海外向けのECの成功例と失敗例	株式会社 プリンシプル 代表取締役 村田 光俊
	13:30~ 17:30	海外向けEC活用 戦略	海外向けEC活用の際して、現地の状況や自社商品・製品の価値を理解し、戦略的にECを活用できるようにEC活用戦略の基本的な考え方を学びます。 最終的に研修で学んだことをもとに自社の戦略を検討・発表して頂きます。 ◆市場動向を知るためのリサーチ手法 ◆ターゲット分析とプロモーションの考え方 ◆SNSやYouTubeの活用 ◆価格設定の考え方 ◆適切な社内体制と人員選定 ◆自社商品・製品の位置づけと今後の戦略検討/発表 ※支援施策紹介/無料個別相談のご案内(販路支援部の職員からご説明します)	
	17:30~ 17:50	終講式		

講師紹介



村田 光俊 (むらた みつとし) 株式会社プリンシプル 代表取締役

前職の船井総研時代には【各業種の中小企業のEC事業者様を日本一のネットショップにする】というテーマで多くの日本一のネットショップの立ち上げ&業績アップに携わる。また店舗の集客とECの売り上げアップを同時に成し遂げるO2Oという言葉が出る前から実施。実店舗では地域No1、ECでは日本No1を実現させるためのコンサルティングを実施。多くのEC企業の経営者様と海外展開も模索し、アメリカのGoogleやYahoo!、ebayやZappos、中国のAlibabaやTaobaoに視察に行き海外展開を後押し。2013年6月に株式会社プリンシプルを創業し、国内ECサイト、実店舗、越境ECの三本柱を立ち上げる。越境ECは2014年7月から取り組み始めて売上比率20%に。リサーチ、海外サイト制作、web集客、広告、翻訳、配送まで全て自分たちで取り組み、ノウハウを構築中。海外でのポップアップショップ、自社での製造も2019年スタート。実業とコンサルティングの両方が出来る実務型コンサルタントである。