

～現地と自社を理解した海外への販売戦略を考える～ 海外向けEC 成功への基本戦略

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を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。

研修のポイント

- ☑ 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。
- ☑ 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。
- ☑ 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。

研修期間

2023年

6/20火

(1日間、6時間)

対象者

経営幹部・管理者

- ・ 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を運用している方（改めて基本知識習得や戦略の見直しをしたい方）

定員 25名

受講料 16,000円(税込)

会場

御堂筋キャンパス

大阪市中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング27階
中小機構近畿 セミナールーム

月日	時間	科目	内容
6/20火	9:20～ 9:30	事務連絡	
	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ECの成功例と失敗例
	13:30～ 16:30	海外向けEC活用戦略	海外向けEC活用の際に、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
	16:30～ 16:40	支援施策紹介/無料個別相談のご案内	
	16:40～ 16:50	修了証書交付	

※事務連絡等を含んだ時間：6時間30分

講師紹介（敬称略）



株式会社プリンシプル
代表取締役

村田 光俊（むらた みつとし）

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を実現す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。