

コロナ禍こそ、売上拡大に向けた取り組みを準備 「海外展開スタートアップゼミナール」

参加費無料！
オンライン開催！

東京商工会議所では、コロナ禍における販路開拓・拡大の一つとして、「自社商材を海外に販売したい」「海外売上をもっと上げたい」など経営者や営業担当者向けにスタートアップゼミナールを企画いたしました。ぜひ、ご参加ください！

参加者の3つのメリット

- ☑ **海外展開の手順や準備すべきことが明確になる！**
- ☑ **海外展開の取組計画を作成し、すぐに現場で活かせる！**
- ☑ **東商で事後フォローに専門家の個別相談があるので万全！**



開催概要

1. 開講日時 11月9日(月)・11月16日(月)・11月30日(月) <各14時～16時>
2. 会場 オンライン開催 (Zoomでの開催) ※開催3日前までにミーティングURLを送付いたします。
3. 講師 秋島 一雄 氏 (東商・海外展開支援コーディネーター、中小企業診断士)
4. 参加費 無料 (ただし全日程、積極的に参加できる方のみに限ります。)
5. 募集人数 15名 (1社2名まで。10月30日(月)締切。定員になり次第、受付終了。)
6. 申込方法 下記フォームにてFAXもしくは東商イベントカレンダー (No. 102856) フォーム (http://event.tokyo-cci.or.jp/event_detail-102856.html) より申込みください。

カリキュラム

※各回、海外展開計画 (別紙) の知識習得とブラッシュアップを行います。

日時・会場	テーマ・項目
第1回 11/9(月) 14～16時	【ステップ1・2 / 海外展開する国やエリアを決め、調査する】 ①海外ビジネスの心構え ②海外展開と位置づけ ③展開国の決め方と調査
第2回 11/16(月) 14～16時	【ステップ3 / 海外展開する国での売り方を考える】 ①自社のウリの整理 ②展示会出展や代理店発掘 ③リスクの低減や価格設定
第3回 11/30(月) 14～16時	【ステップ4 / 海外展開の進め方を決め、実行する】 ①スケジュール、人員、予算の決め方 ②計画実行のポイント

【問い合わせ先】東京商工会議所 中小企業相談センター 海外展開支援 宇山・吉田
TEL : 03-3283-7745 FAX : 03-3283-7988 E-mail : overseas@tokyo-cci.or.jp

下記ご記入の上、お申込みください。《切り取らずにそのままご送信ください》





必須	貴社名(屋号)		
必須	ご参加者氏名	必須	所属・役職
必須	住所 〒 -	必須	業種 従業員数 名
必須	TEL () -	必須	取扱商品・サービス
必須	E-mail @		
必須	<input type="checkbox"/> 全日程に積極的に参加し、参加中も集中して聴講します。(お読みいただき、□に✓を入れてください。) <input type="checkbox"/> 安定したネットワーク環境の準備や、講義中に画面で参加者の顔を表示します。(お読みいただき、□に✓を入れてください。)		

※ご記入いただいた情報は海外展開スタートアップゼミナールに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。

↓ 申込み先 FAX:03-3283-7988 ↓

(別紙)海外展開の取組計画

以下の4つのステップで海外展開の計画を立てる。

<p>(ステップ1)展開国を決める</p>  <ul style="list-style-type: none">・<u>海外展開の目的と位置づけ</u>・<u>目標(数値や期限)</u>・<u>展開国を決めた理由</u>	<p>(ステップ2)展開国を調べる</p>  <ul style="list-style-type: none">・<u>想定顧客</u>・<u>競合の動向</u>・<u>現地情報や環境</u>
<p>(ステップ3)売り方を考える</p>  <ul style="list-style-type: none">・<u>商材と顧客</u>・<u>価格設定</u>・<u>顧客獲得方法</u>	<p>(ステップ4)進め方を決める</p>  <ul style="list-style-type: none">・<u>スケジュール</u>・<u>人員(担当者)</u>・<u>掛けられる資金(予算)</u>