

海外向けオンライン販売（越境EC） でのプラットフォーム活用法

新型コロナにより海外渡航に制約がかかり、中小企業の海外展開においてプラットフォームを活用した越境ECの存在感がより大きくなっています。

中小企業が越境ECで海外販路を開拓するにあたり、B to B/B to Cといったビジネス形態や取扱商材の特性によって、どのようなプラットフォームを活用するのが有効かを解説します。

開催概要

申込みQRコード

1. 開講日時 **2021年9月28日（火） 14時～17時**

※セミナーは3部構成となります。

第1部～第3部まで通して視聴も可能ですし、第1部のみなど部分的に視聴することも可能です。

2. 会場 **オンライン開催（Zoomでのライブ開催）**

※開催3日前までにミーティングIDを送付いたします。

3. 参加費 **無料**

4. 対象者 **越境ECで海外販路開拓を目指す中小企業・小規模事業者の方**

5. 募集人数 **80名（9月17日（金）締切。定員になり次第、受付を終了します。）**

6. 申込方法 **東商イベントカレンダーフォーム（イベント番号 107616）**

http://event.tokyo-cci.or.jp/event_detail-107616.htmlより申し込みください。



講演内容

第1部 **越境ECの動向と中小企業の対応/e-Bayでの海外販売（14時～15時）**

【講師】ジェイクラブ(株) 代表取締役 山田 彰彦氏

大手外資系EC企業ほか国内・国際ECサイト事業に21年以上携わり、越境EC専門のコンサルティングを創業、越境ECサイトの構築からECモールへの出店支援、デジタル集客支援を行う。ジェットロ新輸出大国コンソーシアム越境EC専門家など公的支援機関の専門家としても活躍中。

第2部 **コロナ下で取り組むAmazonを使った海外販路開拓（15時～16時）**

【講師】(株)コンパスポイント 代表取締役 岡田 昇氏

コンサルティング会社、総合商社を経て独立し、日本商品の海外Amazon販売で起業。現在は企業向けの全世界Amazon総合サポートを行っている。中小機構販路開拓支援アドバイザーほか、JICAマッチング相談アドバイザー、銀行等でもアドバイザー・専門家として活躍中。

第3部 **Shopifyでの自社越境ECサイト構築事例（16時～17時）**

【講師】Shopify Japan(株) コミュニティ&パートナーマーケティング 石田 浩平氏

2018年にサポートアドバイザーとしてShopifyに入社。Shopifyに関するノウハウを習得し、コミュニティ&パートナーマーケティングへ異動。現在は日本国内各地でShopifyの事業者様とパートナーのコミュニティの立ち上げ及びサポートを行う。

【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 吉田

TEL : 03-3283-7745 FAX : 03-3283-7988 E-mail : overseas@tokyo-cci.or.jp