

海外販路 開拓戦略 セミナー

～有望市場・ベトナムを中心に～

海外向けの価格設定は
どうすれば…？

色々商品がある中で、
海外で売れるのは？

販路開拓したい国があるけど、
商品が売れる可能性は？



海外展開では、「自社の商品が海外でどのように見えるのか」を知ることが重要です。日本で売れている商品であっても、現地の市場やニーズを踏まえながら改良に取り組むことが、成功への近道となります。

本セミナーでは、100社を超える中小企業の海外展開を支援してきた、ワオラボ㈱の小粥おさ美氏を講師に迎え、海外販路開拓で取り組むべきポイントと、輸出向け商品の改良・開発の重要性についてご講演いただきます。また、有望市場のベトナムを中心に、輸出商品の改良事例を交えながらお話しいたします。

海外販路開拓に取り組む兵庫県・神戸市内企業の皆様、情報収集に是非ご参加ください。

日時

2023年 **6月26日** (月)
15:00～16:30

参加費
無料

形式

会場とオンラインのハイブリッド開催

会場／神戸商工会議所 3階会議室 (神戸市中央区港島中町6-1)

プログラム

1

講演

「海外で売れる 商品への一工夫」

- ◆海外販路開拓に向けて**取り組むべきステップ**と**注意すべきポイント**
- ◆輸出向け商品の**改良・開発の重要性**
- ◆販路開拓先としての**ベトナム**
～市場の特性とポテンシャル～
- ◆**輸出商品の改良事例** など

講師

ワオラボ株式会社 代表取締役
小粥 おさ美氏

2

ご案内

神戸商工会議所 輸出向け商品 改良支援事業*

ベトナムへの輸出に取り組みたい、
兵庫県・神戸市内企業を対象に、今年10月から

- 1 海外市場ニーズ調査
- 2 専門家による
輸出商品の改良支援
- 3 現地バイヤーとの商談

を実施します。

*「輸出向け商品改良支援事業」へのご参加は、6月27日以降に当会議所HP
(<https://questant.jp/q/kairyo2023>)よりお申し込みください。



講師紹介

オーストラリア・クイーンズランド州立大学院卒業後、大手自動車メーカーでの欧州進出プロジェクトに従事。その後独立し、企業向け通訳を始める。40歳で渡米し、ハーバード大学にて国際マーケティングを受講、最高成績であるAを修める。2013年、中小企業の海外輸出支援に特化したエイグローブ㈱を設立。2018年に内閣府イベントにて地方大会を勝ち抜き女性起業家として日本一の賞を受賞。現在、ワオラボ㈱にて中小企業の海外販路開拓並びに輸出の伴走支援に尽力している。

対象

兵庫県・神戸市内の食品／日用品関連企業の
経営者、ご担当者等

定員

会場**80名**、オンライン**100名**
(先着順)

申込方法

下記URLまたは右のQRコード®から
お申し込みください。
<https://questant.jp/q/kairyo0626>



お問合せ先

神戸商工会議所 産業部

TEL.078-303-5806

E-mail: kokusai-info@kobe-cci.or.jp