

★**海外取引実践経営セミナー**

商社機能やノウハウを本当に必要としているのは中小企業だ!
目からウロコ! 初めての海外取引と海外進出
～ポストコロナ時代を生き抜く～
厳しい外出制限の中 見出した新しいチャンス

日 時 令和4年11月17日(木) 19:00~20:30
会 場 新城市商工会 3階 研修室 (新城市字中野 15-10)

菱沼貿易株式会社 代表取締役

菱 沼 一 郎 氏 (*Ichiro Hishinuma*)

アジェンダ

- 1) 講演会
- 2) ワークショップ (貿易実務)
- 3) ワークショップ(マーケティング)

商社を辞めて起業した理由

- 1) 大企業は大企業の仕事しかできない (与信、採算性、継続性)
- 2) 今後、中小企業にとっても海外展開は不可欠
- 3) 小さな事例を積み重ねれば、大きな流れになる

菱沼貿易の役割

世界の潮流や市場ニーズを掴み、新たな需要を生み出す事により、メーカーから消費者までを一通貫でつなぐ。

コロナ禍でどんな変化がありましたか?

今の日本の状況と未来を想像してみましょう

MADE IN JAPAN は、もう切り札にはならない

では、あなたの USP はなんですか? (ユニークセリングプロポジション)

① 海外の需要を理解し受け入れる

マインドセット

行動力

謙虚さ

② 世界の人はまだ知らない 日本人气質で勝負する
誠実さ 責任感 気遣い

③ 完全主義ではなく実践主義
気づき⇒学び 実行力 PDCA

鉄 則 1

オンラインビジネスは必須

オンラインからオフラインへ

オフラインからオンラインへ

双方を組合せた売れる仕組みづくり

シンガポールのサーキットブレーカー(ロックダウン)による危機感

英国オフィス設立と同時にロックダウンが発生

鉄 則 2

最終バイヤーは誰か? 直接消費者に訴える

国をあげて展示会や商談会に出てきたが、どれだけ成果が出ているのか?

期間が過ぎればフォローアップできない現実

鉄 則 3

自社ブランディングでファンを掴む

コーポレート

EC サイト SNS を通じてコンテンツを貯める=コンテンツは資産

事例紹介

梅酒屋 SG/UK

SHOLAYERED SG

貿易取引の価格提示の種類

ワークショップ

ワークショップ①

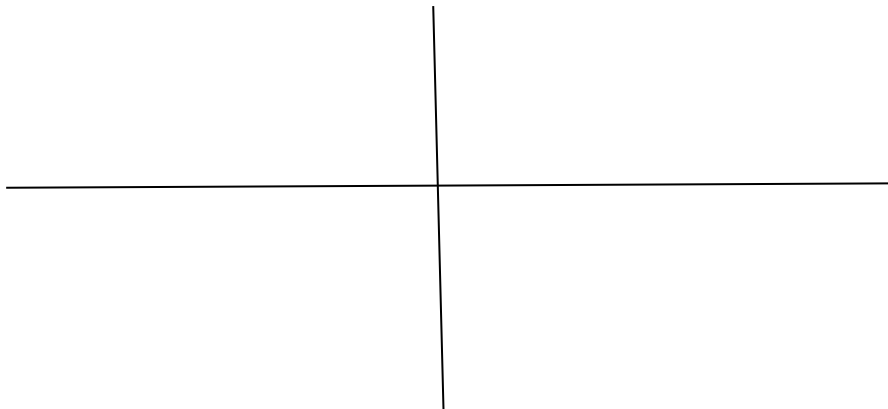
ワークショップ②

ワークショップ③

ワークショップ④

ワークショップ⑤

ポジショニングマップ



JAPAND 世界へ第一歩、私たちと。