

海外販路開拓・BtoBサイト活用セミナー

参加
無料

～コロナ禍における挑戦/海外展示会・商談会の新たなアプローチと最新動向～

開催概要

日程 2021年10月15日(金) 14:00～15:30

開催形式 オンライン(Webexを使用したライブ配信)

主催 ひょうご海外ビジネスセンター、ひょうご・神戸国際ビジネススクエア

申込方法 ホームページよりお申込みください <https://www.hyogo-kaigai.jp/>

定員 80名(※定員に達し次第受付終了致します) 参加費 無料

参加方法 開催前日にお申込みいただいた方にメールでURLをご案内します。

申込締切 10月11日(月)

セミナープログラム

講演1 「BtoB マッチングサイトでチャンスをつかむ ～はじめに知っておきたいポイント5選～」
 海外出張できず商談ができない…。そんな方へおススメしたいのが「BtoBのマッチングサイト」です。メリットは24時間365日商談できること。一方で、知らないと陥ってしまいがちなワナも。今回は、マッチングサイト活用のポイントを5つに厳選して紹介します。

●講師：日本貿易振興機構(JETRO) デジタルマーケティング部 村上 雄哉 氏



【講師略歴】

2013年ジェトロ入構。各国の調査を通じて初期の食品輸出拡大に貢献した後、高知事務所にて特産品や地場産業の海外展開プロジェクトを担当。2019年よりオンライン展示会支援のメンバーとして従事する他、デジタルを活用した海外ビジネス勉強会も主催。

講演2 「オンライン海外展示会を活用した海外販路拡大」
 190以上の国と地域のバイヤーが登録している世界最大級のBtoBオンラインマッチングサイト「Alibaba.com」の魅力や、インターネットビジネスで成功するためのポイントを講師の経験をもとにお伝えさせていただきます。

●講師：アリババ株式会社 グローバルB2B事業部 営業チームマネージャー 斉藤 慎 氏



【講師略歴】

大手通信会社代理店にて大手・中小企業向け営業を経験、アリババ株式会社に入社。2009年より日本の中小企業向けサービス「アリババワールドパスポート」に携わり、延べ3,000社の中小企業の海外進出を支援。

講演3 「今、本気で仕込む製造業B2Bマーケティング」
 コロナ禍で、展示会や面談の機会が大幅に制限される中でも着実に既存ビジネスの高付加価値化、新規取引先を拡大している企業は多数あります。ポイントは「Toolの使い方」の前に経営+マーケティングの考え方。国内外双方で事業展開を本気で仕込む事例をご紹介します。

●講師：株式会社NCネットワーク 取締役 DX・海外事業統括 井上 直樹 氏



【講師略歴】

1992年日商岩井(株)(現 双日(株))入社、2003年三菱商事/日商岩井鉄鋼部門分離統合会社(現 株)メタルワンに転籍。同ソリューション部、2003年NCネットワークチャイナ(現ファクトリーネットワークチャイナ)設立を目的に上海駐在、2008年メタルワンを退社し香港にファクトリーネットワークアジア社設立。同社よりファクトリーネットワークチャイナに出資し経営を継続、2017年(株)NCネットワークと(株)FNA ジャパンが経営統合(株)NCネットワーク取締役就任。

お知らせ

●「神戸市オンライン商談事業 Log KOBE」 ●神戸市経済観光局工業課 係長 坂本 秀明 氏

【個人・企業情報取り扱いについて】

ご記入いただいた情報は、当セミナー運営・管理のために利用するとともに、ひょうご国際ビジネススクエア(ひょうご海外ビジネスセンター、神戸市海外ビジネスセンター、ジェトロ神戸)及び講師で共有し、適切に取り扱います。セミナーに関する連絡及び必要な事務手続き、御意見や御感想の回答のお願い、メールマガジンでの情報提供等に利用させていただきます。