

コロナ禍を乗り越える!!

販路開拓 WEBセミナー

参加費
無料

ウィズコロナ期における売り上げ減少を打開すべく
伝統工芸品、インテリア雑貨、生活雑貨などの
海外への販路開拓をお考えの事業者様へ!

- なぜ海外販路開拓の多くが失敗するのか?
- 「クールジャパン」ブームの真実
- 小売業界の歴史的な大転換期に生き残るには?

欧州を拠点に10年以上活動する事業者の視点で、海外への挑戦に失敗する日本の事業者たちの共通点を多角的に分析。世界的なムーブメントと言われるクールジャパンブームの真相と、その背景にあるグローバル規模の大変動について学びます。

受講資格 滋賀県・京都府・大阪府・兵庫県・和歌山県・鳥取県・徳島県の事業者様
※個別相談会はWEBセミナー参加者限定。定員は各会場5事業者です。(申込多数の場合は抽選)

個別相談会実施

セミナー講師が参加事業者と、対面で商品を見ながら直接アドバイスするまたとない機会です。
実施の詳細についてはセミナーの終了時に告知します。

第1回 最新の欧米現地レポート～パリ&ニューヨークから～



SAS ENIS
代表取締役社長

塩川 嘉章

1970年生まれ。早稲田大学在学中に一年間のフランス留学を経験し、1995年よりフランス在住。2010年、日本の地域産品を欧州から世界に紹介・発信する拠点としてISONO(現SAS ENIS)を設立。
現在はパリ市内で「Maison Wa」など2店舗の運営と日仏クリエイターのコラボプロジェクト「アトリエ匠」を主宰。

両日
登壇

1月26日(火)

14:00～15:30



(株)菊一文珠四郎包永
代表取締役社長

柳澤 育代

講師

帝塚山大学経済学部修士課程卒業、結婚後渡米。1997年、米国現地法人 KIKUICHI New York, Inc. を設立。日本の和包丁を米国カナダ全土およびヨーロッパ全土に紹介・販売。和食ブームにのり、全米各地の有名料理店のシェフが包丁を絶賛。2013年に米国現地法人 Japanese Culinary Art Network, LLC を新たに設立。主に日本食の文化を紹介・販売するための拠点として、全米ハウスウェア業界のネットワークを築く。現在は750年の刀鍛冶の歴史をもつ和包丁を販売する、株式会社 菊一文珠四郎包永 代表取締役社長。

第2回 海外販路開拓におけるマーケティングとローカライズの重要性について



立命館大学
経営管理研究科 教授

鳥山 正博

講師

国際基督教大学卒(1983年)、ノースウェスタン大学ケロッグ校 MBA(1988年)、東京工業大学大学院修了、工学博士(2009年)。2011年まで(株)野村総合研究所にて経営コンサルティングに従事。2011年より現職。2019年度はノースウェスタン大学ケロッグ校にて客員研究員。とりわけマーケティングイノベーション、脳科学とマーケティング、世界のビジネス教育のイノベーションが最近の関心領域。マーケティングリサーチ・メディア・小売領域で特許出願多数。マーケティング関連書籍の監修・著書も手掛けている。

主催・関西広域連合

広域産業振興局経済交流促進課
お問合せ 06-6210-9818

運営・株式会社ラオム/SAS ENIS

WEBセミナー
申込方法

申込期限 2021年1月21日

右記QRコードをスマートフォンで読み取り、
必要事項を記入のうえお申し込みください。
追って視聴方法等に関する詳細をご連絡致します。

