


本気で海外に売りたいものがある方だけにご参加いただきたい講座です

スタートアップも大歓迎！


- うちの商品は日本で大人気。最近は観光客にも売れる。もしかしたら海外でも売れるのでは？
- これから海外に物を売りたいけど、貿易経験もなく海外についても無くて何からはじめたらいいのかわからない。
- うちは個人でやってる零細企業だから、海外なんて夢のまた夢。
- 海外のバイヤーが集まる展示会に出展して、バイヤーにも気に入られた。サンプルを出したけど音沙汰なし。
- 外国人のバイヤーが自社製品に興味をもって連絡ほしいと言ってきたけど、どうしたものか。
- 富裕層が増えたと評判の国の展示会に出して、評判も上々で、最終日には全商品売り切れたけれど・・・。
- 大手有名越境 EC サイトに掲載するも売り上げ伸びず、経費だけがかり続ける。
- 自社で EC サイトを作成したが、維持・管理を考えると外国語まで対応するのは困難。
- なんとか販売先は見つかったけど、送料・梱包等手数料、検査・通関等書類作成・手続き、支払い、税金・保険などで、国内販売の倍の経費がかかり、その結果売れば売るほど赤字。
- とにかく商品にだけは自信があるけど、海外ビジネスや外国語はまったくわからない。

 2018年4月18日～9月19日、月1回全6回 14:00～16:00(含30分相談)

- 参加者：** 30名限定 ※（公社）福岡貿易会会員を優先します。
輸出を希望する製品・産品・商材をお持ちであれば、大中小企業・個人・農業従事者等どんな方でも参加できます。
- 受講料：** 会員：¥12,000 一般：¥24,000（事前に福岡貿易会に御入会いただければ会員価格となります）
- 会場：** 福岡商工会議所ビル2階第2研修室（福岡市博多区博多駅前2-9-28）

 ◆お問合せ先◆ （公社）福岡貿易会 092-452-0707 info@fukuoka-fta.or.jp 柴田、山本

～～ 下記ご記入の上 FAX または EMAIL 【info@fukuoka-fta.or.jp】にてお申しください。～～
 受講料のお振込み先を記した受付確認書をお送りいたします。

 参加申込書 FAX：092-452-0700（福岡貿易会宛）締切：4月13日(金)

貴社名	資本金	万円	従業員数	名
商材等				
所在地		ご連絡先		
〒 -		TEL: () -	FAX: () -	
		E-MAIL:		
所属・役職名	御 氏 名			
ご質問、ご要望等あればご記入ください。				

※ご記入いただきました情報は、（公社）福岡貿易会が適切に管理し、セミナー受付業務に利用します。

本気で海外に売りたい方向け講座の概要

◆講師プロフィール◆J-Tech Transfer & Trading 代表・福岡貿易会アドバイザー 小島尚貴氏



大学1年次に韓国語習得。2年次に海外勤務試験合格。マレーシアの貿易会社入社のため退学。東南アジア向け貿易を担当。22歳でマレー語、インドネシア語、タイ語も習得。帰国後は ①小さく②無名で③不安定な会社、を条件に職を探し地元経済出版社に入社。2200社を営業し630社を取材。26歳でビジネスと教育と就職支援の会社を設立。セルビア語、クロアチア語を習得。マレーシア貿易会社役員、香港の資源開発投資ファンド役員、佐賀の建設会社の社外取締役を兼務しつつ2014年にアジア、ヨーロッパ向け輸出事業と国際技術移転業務を統合し、J-Tech Transfer and Trading を開業。現在は、50歳までに20ヶ国語をビジネスレベルで操るための勉強に励みつつ、九州から世界（東アジアを除く）を相手に日本の地方都市の中小・零細企業の製品を売り込むJ-Tube事業に注力。2018年にはオランダ企業と合併でEU・北米向けに食品・化粧品・サプリ・農業技術を輸出する会社を設立予定。現在はクアラルンプールとスラバヤを拠点に東南アジア、スリランカを拠点に南アジア、カイロとテヘランを拠点に中東、ケニアとナイジェリアを中心にアフリカ、オランダを拠点にヨーロッパと各国に人脈を広げ、各地から周辺国に国際バイヤー網を拡充中。

この講座の目的 「地方都市の中小・零細企業が、低コスト・低リスク・高利益・ハイスピードで、海外市場に自社製品を高く、長く、安定的に売るための方法」を実践ノウハウと成功・失敗事例に即して研究し、気づきやアイデアを自社製品に当てはめて製品・取引情報を整理し、持ち帰る。

《プログラム》毎月第3水曜日全6回

- ① 4月18日 第1回 海外バイヤー視点での「日本の中小企業の製品」の見え方
～まず、「失敗する海外展開」の要素を自社製品から徹底的に取り除こう～
- ② 5月16日 第2回 売り込まず、相手に「買いたい」と言わせる10のポイント
～成功する取引は、「相手が先に手を挙げること」から始まる～
- ③ 6月20日 第3回 無駄なコストを削減し利益率を上げるための10のポイント
～製品をバイヤー視点で刷新し、「売れる→儲かる→続く」の商流の骨組みを作ろう～
- ④ 7月18日 第4回 価値を落とさず、「高く売る」ための10のポイント
～値下げ要求を断ち切り、高くても「安い」と言わせる第一印象を作ろう～
- ⑤ 8月22日 第5回 バイヤーと組んで「長く売る」ための10のポイント
～少量からまず丁寧に情報とビジョンを共有し、長期取引に育てよう～
- ⑥ 9月19日 第6回 海外取引を安定的に発展させるための10のポイント
～海外取引に付き物のリスクやコストアップ要因を再確認し、取引安定の体制を整えよう～