

海外出展戦略と補助金の活用方法！

-フランスとアメリカで開催される展示会で販路開拓-

海外戦略の第一歩は展示会への出展！ 自社の商品やサービスが、海外市場やインバウンドに受け入れられるかは、現地での顧客の反応を見ることが一番わかりやすいのは当然です。しかし、海外展示会への出展にはややハードルが高く感じられるのでは？

そこで、2023年7月のJapan EXPO in Parisに出展した安楽雅志と、10月のJapanese Food Expo in Los Angelesに出展した栗津啓介が、2024年の展示会出展に向けて、出展の意義、効果的な事前準備、出展費用の総額、役立つ補助金の申請方法などについて説明します。

これを聞けば「海外展示会は役立ちそう、思ったよりも低コスト」など、その費用対効果を理解してもらえます。さあ、2024年は海外展示会の活用でビジネスを発展させましょう！

報告者 ひげラク図絵社 代表 安楽雅志
ベルエアー（株）代表取締役 栗津啓介

日時 令和6年1月24日(水)
参加者交流 18:00～
本日の報告 18:20～
質疑応答 19:20～
懇親会 20:00～
閉会 21:00

会場 ニパチプラス（中区錦2-7-25）

参加費 定例会 2千円（会員は無料）
懇親会 3千円（飲み放題付）
懇親会場：や台ずし 錦二伏見町

連絡先 (一社)愛知インバウンド協会 栗津啓介 awazu@belair.jp

*個人会員に入会ご希望の方は、右のQRコードからお申し込みください。
なお、ご入会には現会員による紹介が必要となります。

