



中小企業の海外販路開拓とは

～海外販路開拓の基本①～

中小企業活力向上オンラインセミナー
マーケティング分野

中小企業活力向上プロジェクト実行委員会事務局



海外販路開拓を行う中小企業の特徴

①国内の売上が伸び悩んでいる

②現地・近隣国の需要が旺盛

③自社の製品に自信がある



海外販路開拓に挑戦!!



海外販路開拓へ向けた‘4つのステップ’

STEP 1 目的の明確化

- ・ 進出目的の明確化

STEP 2 情報収集

- ・ 各国の概況、政治・経済
- ・ ビジネス動向や規格 など



海外販路開拓へ向けた‘4つのステップ’

STEP 3 計画立案

- ・ 誰に、何を、どのように
- ・ 定性、定量目標の明確化



STEP 4 現地調査

- ・ 現地で生の情報を得る
- ・ 実現可能性評価 など



海外販路開拓で成果を得る

国際化を行ったことによる効果

①売上の増加

②新市場・顧客の開拓

③海外市場の情報蓄積など



自社の海外販路開拓をどのように進めるか？

ご利用は
無料です

経営診断
・ 経営相談

中小企業活力向上プロジェクト

東京都内の商工会・商工会議所の経営指導員
と中小企業診断士が貴社をお訪ねし、企業診
断を行ったうえで経営力向上のためのアドバ
イスをさせていただきます。



詳しくは
こちらから

