

東南アジアでの現地販売の無料診断サービスを開始 - 消費財のインターネット販売を検討する事業者へ商材の市場性や適正価格をレポート-



東南アジアへの日系企業の進出を支援するソーシャルエージェント株式会社（本社：東京都港区、代表取締役CEO：鹿島 功敬）は、現地販売の無料診断サービスを開始しました。本サービスでは特に消費財のインターネット販売を検討している事業者を中心に該当商材の市場性や適正価格などを診断・レポートします。

いま数多くの日系企業が経済成長の著しい東南アジアへの進出を検討しています。いっぽう、多くの事業者に共通する悩みは「自社商材は果たして現地で販売できるのか？需要があるのか？」というものでしょう。そこで今回は東南アジアへの消費財の販売を検討している個人/企業を対象にした現地販売の無料診断サービスを実施します。本サービスでは市場ニーズ・法規制等の有無・販売適正価格・競合製品に関する情報をEメールでレポートとして提出します。また、希望者についてはSkypeなどを利用した相談会を個別に実施します。

東南アジアの消費市場について日本国内で喧伝されている情報は現地ニーズとかけ離れたものが多く、実情を把握することが困難です。これに対し、現地に滞在するスタッフから提供される現地ならではの情報に対する評価は高く、すでに20社以上の診断を実施しています。

本無料診断サービスへの申込は、以下、同社が提供する越境EC支援サービス” EC-PORT “のWebサイト上から行うことが可能です。

【無料診断サービス申込 → http://www.ecport-my.com/#_5】

< 関連サイト >

EC-PORT 公式サイト

<http://www.ecport-my.com>

< 本サービスに関するお問い合わせ先 >

EC-PORT運営事務局 info@social-agt.com

Generated by ふれりりプレスリリース

<https://www.prerele.com>