2020年8月19日（水）越境ECオンラインセミナー『成長する海外通販事業の作り方』を開催

世界的な新型コロナ禍で、Eコマースは加速度的に成長している。越境ECにおいても同様に、新型コロナの影響で海外に販路を求め、越境EC事業に踏み込む企業が増えている。
越境ECとは、インターネットECサイトで海外消費者に向け販売を行うことで、アメリカ、中国、東南アジア、ヨーロッパの消費者に向け、メイド・イン・ジャパン商品を販売することを目的としている。
海外販売は自社越境ECサイトで行ったり、Amazon、ebay、LazadaといったECモールへの出店を行うなど、越境EC市場は2019年も堅調に拡大した。
2020年7月
の経産省の報告によれば、昨年の中国消費者が日本から、越境ECを利用して購入した額は、1兆6,558億円（前年比7.9%増）。
アメリカ消費者が日本から、越境ECを利用して購入した額は、9,034億円（前年比9.7%増）となっており、2カ国を合計すると2兆5,592億円である。
この数値は国内デジタル系EC売上高を上回り、日本の商品は海外消費者にとても人気があることを示している。
そして今や、「メイド・イン・ジャパン」はアメリカ、中国ばかりではなく、タイ、インドネシア、フィリピン、台湾などでもニーズは高く、さらなる成長が期待できる。
そして今回、この拡大する越境EC市場で、メーカーが3ヶ月で海外売上を越境ECで作る「成長する海外通販事業の作り方」と題して、デジタルスタジオ代表、板橋が講師となり、越境ECオンラインセミナーを開催する。

●今回のオンラインセミナーのテーマは『3ヶ月で事業を立ち上げる越境ECノウハウ』

市場を見ると、越境ECでは業務用ソリューションばかりが先行し、現実の越境ECのマーケティング手法、商品の売り方、事業をどうやって拡大させていくかなど、つまり、一番知りたい部分である「事業の本質的な現実」を理解し、支援を行っている企業は少ない状況があるように思う。
というのも、デジタルスタジオに問い合わせいただく、実に3割から4割以上は、こうした現実をあまり知らない中間業者様ばかりだからである。

そこで、弊社では今回、メーカー様を対象とし、コロナショックの中でも成長を続ける越境ECビジネスについて、現場でマーケティングの舵取りを行い、グローバルEC事業の最前線で活躍する

板橋による『3ヶ月で事業を立ち上げる越境ECノウハウ』をオンラインセミナーにて講演を行う。新型コロナ禍の中、厳しい経営状況が続く事業者にとって、海外の需要をECサイトで喚起する作戦は、今こそ進めるべきだと感じている。

■【第一部 11:05～11:45】
メーカーが3ヶ月で海外売上を越境ECで作る「成長する海外通販事業の作り方」
講師：株式会社デジタルスタジオ 代表取締役 板橋 憲生
【講演者プロフィール】
越境EC利用者No１プラットフォーム「Live Commerce」の開発と運用を手がけ、現在は海外向け商品発見メディア「Discovery Japan」にて海外100万人ユーザーとのネットワークを構築。海外向けにビジネスをしたい企業をインフラとマーケティングメディアの両方から支援する。

■【第二部 11:45~12:00】質問に対する返答

■今回のセミナーはこのような方に最適な内容となっている
・コロナ禍でインバウンド需要が減少し、越境ECで売り上げを回復させたい方。
・日本でそれなりに認知されているブランドを海外にも広めたい方。
・越境ECを始めたいが、社内に人材がないので困っている方。
・海外から収益の上がる新規事業を立ち上げたい方。

■開催概要
日 程：2020年8月19日(水)　11:00～
会 場：オンライン会議 ZOOM https://zoom.us/jp-jp/meetings.html
※部屋番号・パスワードはお申込の際にお伝えします。
入室時間：11:00～ ※講演：11:05～
参加費：無料 お気軽にお越しください。
定員：先着20名様
申し込み期限：2020年8月18日（火）　24時まで

自席や自宅で視聴できる越境ECオンラインセミナー、是非、この機会にご参加ください！
詳しくは下記アドレス「メーカーが3ヶ月で海外売上を越境ECで作る成長する海外通販事業の作り方」にて、ご確認願います。

https://www.live-commerce.com/seminar/cross-border200819.html

---

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com