アジア販路開拓・事例勉強会　９月２８日　１３：３０　１６：３０

お客様からもご要望・ご質問を頂くことが多くなりまして、勉強会を開催させて頂くことにしました。

香港バイヤーとどうやって出会うのか？
円高の今、輸出を実現する為の工夫とは？
現地のトレンドは？震災後の日本商品の人気は？
取引形態は？入金は？
経験がなくても取引できるのか？

□ 輸出にチャレンジしているが、うまくいかない企業様、歓迎いたします。
□ 当社での事例を公開。総論ではなく、具体論をお伝えします。
□ これまでのべ200社近くの経営者様にご参加いただいたみかん箱のセミナーです。

弊社のお客様がどのようにしてアジアに販路を広げているのかを、包み隠さずにお伝えさせて頂く有料のプログラムになっております。

・なぜ香港からだとうまくいくのか？
・香港バイヤーの心をどうすれば掴むことができるのか？
・円高ショックにどう立ち向かうと良いのか？

など、約2時間に渡り、みかん箱が経験させて頂いた事をお話しさせて頂きます。
勉強会では、香港支社からも直接声を届けさせていただく予定です。
【満席20名】と数に限りがございますので、ご興味のある方はお早めにご連絡くださいませ。

●お申し込み方法
下記URLからお願いします。
http://kokucheese.com/event/index/17505/

●対象…アジア販路に興味のある経営者様・ご担当社さま
●料金…3,000円/1名
●日程…9月28日（水）　13:30分～15:30分　受付：13:00～
●場所…毎日インテシオ(大阪駅徒歩5分)
http://www.mai-b.co.jp/osaka/intecio/20_access.html
20名様までの受付となっております。お早めにお申し込み下さい。

●プログラム内容
～当社のこれまでの体験を、すべてお話しいたします～

【13:30～14:10 Part1 香港市場と日本製品の可能性 みかん箱 CEO 桧田渉】
香港のマーケット特性（アジア市場のGateway香港＝なぜ香港からだと巧くいくのか＝）
貿易取引の始め方（ロットの組み方/上代・卸値の合わせ方/取引先の見つけ方）

【14:15～14:45 Part2 香港バイヤーの心の掴み方～成功事例を用いて～ 株式会社みかん箱 上原C.由梨枝】

香港バイヤーが、気にする５つのポイント。
事例公開（ 1.バックメーカーの輸出事例 2.エステサロンの化粧品輸出事例 ）

【14:45～15:30 Part3 香港の今 LIVE中継を使って Mikanbako HK Bo. 董事 M・D・Akamatsu】
香港消費者の放射能問題の捉え方
戦後最大級の円高ショックにどう立ち向かうのか。

株式会社みかん箱
本社；東京都港区芝大門１　１５　５フジビル４Ｆ
香港ブランチ：香港九龍油麻地彌敦道568號僑建大廈8樓1室

事業内容：貿易実務代行、展示会出展支援、輸出支援、輸入支援。
これまでの取引社数は、100社を超える。FoodExpo Fashion weekなどの
公式サポーター。

震災後、“はじめての海外進出”の依頼相談が増え、
実践的な事例勉強会を開催する運びとなりました。
大阪初開催ですが、余す事なく情報をお伝えしようと思っております。

ご参加を希望される方は、申し込みフォームより予約をお願いいたします。
ご予約いただいた方に、地図の詳細をお送りいたします。

※会場の都合上、制限人数を超えた時点で、予約を打ち切りさせていただきます。
※開催人数に満たない場合は、中止になる事もございます。
ご了承のほどお願い致します。

設立4年目を迎え、これまで培ってきた事例やノウハウをご活用いただければと思います。
皆様のご参加、お待ちしております。

本件のお問い合わせ先
株式会社みかん箱
担当：上原
email info@mikan-b.co.jp
HP http://www.mikan-b.co.jp/
〒150-0012
東京都港区芝大門1-15-5フジビル4階
tel 03(6459)0084 fax 03(6459)0094

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