

インバウンド向け・海外輸出向け 商品開発のポイント



「訪日客にはどのような商品が売れるのか？」

「自社商品を海外に販売するには何から始めればいいのか？」

インバウンド需要が復活し、日本にいながらにして海外の方へ商品を積極的に販売したい方、また、海外へ自社商品を販売してみたいが何から始めればいいのか分からない方へ、海外の市場情報や海外輸出に取り組む際に必要な知識をお伝えします。

特に輸出に係る規制に注意が必要な農林水産食品については、事前の情報収集及び確認がとて重要です。自社商品が海外に輸出できるのかを確認する方法、また、訪日客に売れる商品作りの際に参考となる海外市場情報など、今後の商品開発、販売の際のヒントとなる内容を分かりやすくお伝えします。

令和5年 11月7日 火 14:00~16:00

オーテピア 4F 研修室（高知市追手筋2-1-1）

参加費
無料

定員
30名



C-Bridge
代表

ふじた ひとみ
藤田 仁美氏

海外ビジネスのサポート業務を行うC-Bridge代表。
イギリスでの秘書資格取得後、食品機械の海外営業及び日本食ビジネスの海外出店支援、海外化粧品メーカーとの購買業務などを経験し、公的機関にて農林水産・食品輸出のアドバイザーとして地域事業者様の支援に携わる。

申込はこちらから

<https://forms.gle/uPsJDa9SVsBs5YK5A>

申込締切

令和5年11月2日(木)



お問い合わせ先

食のプラットフォーム運営事務局
(株式会社ひととコーポレーション オフィス内)

088-879-5092