

インバウンド需要を見据えた販路開拓セミナー

受講
無料

オンライン
受講可

コロナ禍以降、中小・小規模を取り巻く事業環境が大きく変化しています。アフターコロナにおいては、訪日外国人数がコロナ禍前の水準に回復し、今後も増加が予想されております。そのため、インバウンド需要を取り込むことで、販売機会や売上向上につながるが見込まれます。

また、様々な価格が高騰していることから、お客様に理解醸成を図りながら、価格転嫁に努め、適正な取引につなげることが不可欠となっております。

そこで当セミナーでは、今後のインバウンド需要を踏まえた販路開拓の手法や、適正な価格転嫁に向け、取引先や消費者への製品・サービスに関する提案方法についてご講話いただきます。

日時 令和6年1月26日(金) 15時00分～16時30分

場所 松山商工会議所 5階 大ホール (松山市大手町2丁目5-7) またはオンライン

定員 50名 **受講料** 無料

講師 (一社) ハラル・ジャパン協会

ハラルビジネスコンサルタント 川本 浩二 氏

内容 ◆円安によるインバウンド需要増加と最近の訪日外国人の消費動向

◆ハラル等を踏まえたインバウンド需要を取り込む販路開拓手法

◆適正な取引のための製品・サービスの提案・提供方法

申込方法 お申込みは、1月23日(火)までに、下記受講申込書にご記入の上、FAXにてお申し込みください。

お問い合わせ先 松山商工会議所 地域振興部 Tel 089-941-4111

受講申込書

FAX : 089-947-3126

事業所名		TEL	
所在地	〒	E-mail	オンラインで参加の方は必ずご記入ください zoomのID・パスワードを送信します
受講者氏名		受講場所	会場・オンライン (希望する受講場所を○で囲ってください)