

**Q** 小型の機械製作メーカーです。初めて海外の展示会に出演し海外販路開拓に挑戦します。留意点をお教えください。

A 海外の販路開拓を行つて始まるには、ふつう事前にあたり、展示会への出展は、もつとも効果的な方法です。短期間に不特定多数の潜在顧客と知り合うことができる、また、不慣れな外国人との対話もその場で直接「ミニーション」を行うことができる有意義な機会となります。しかしながら、海外ビジネスを開くう。 1年目は「展示会の見学」

## 海外販路開拓の留意点

## 中小企業 診断士による 経営 Q&A

う。したがって、それに対する準備事項が明確になります。例えば、会社案内の資料やウェブサイトの英文化、製品カタログや仕様書の英文化等の準備を前もってします。そして展示会場を訪問し、出展者の中から潜在顧客と思われる事業者に作成したカタログを配布

1年目は「展示会の見学」です。展示会に足を運び、同業他社や対象顧客の出展内容を見学します。求められる製品仕様や業界動向を把握し、マーケティング活動を兼ねる事ができます。(ノービル注)意しながらないのは、

**留意点**

○ (ショット) ザイン制作やカタログや資料の英文化などを準備します。  
そして展示会直後に問い合わせ  
開拓の助言

たの物。事論の短縮といつて、NRIによる海外展開の歴史を振り返るが、これまでの歴史をつかむ、やまとひの岳像を基にして、展示テーマの「<http://go.jp/keiei/kokurepo/case/index>」

「SMEの海外販路開拓」が重要な  
テーマで、SMEの海外販路開拓  
が大事になります。  
SMEが大事になります。

# 埼玉経済

埼玉新聞  
経済欄

業診断士  
士区議会