

## 海外市場開拓セミナー 実践講座 &lt;2&gt;

## ■テーマ■ 自社製品の「強み」を徹底的にPRする

- 1) 効果的な「製品紹介」/自己紹介のテクニック
- 2) 日本人が陥りやすい「NGワード」/使ってはいけない用語
- 3) 徹底的に製品の「強み」を見極め、徹底的に「強み」を主張



## ■講座/セミナーの狙い

- ・実践講座を通じて、実践的な会社のPR方法、製品のPR方法を学ぶ。自己紹介で活用できるリーフレット作りを行う
- ・ワークショップで製品の「強み」を徹底的に見極めて、リーフレット(「強み」PRシート)に作りに取り組む
- ・使ってはいけない言葉(NGワード)を紹介し、自社製品のPRポイントに反映させてよりPR効果のある言葉を探し出す
- ・「1分間」で相手にPRポイントを伝えるテクニックを学ぶ。情報を拡散させるためのキーワード選び/伝え方の工夫を考える

## ■この講座/セミナーで伝えたいポイント

- ・自社製品の「強み」を再点検して徹底的にポイントを絞り込み、そのポイントをA4一枚の用紙(「強み」PRシート)にまとめる
- ・「NGワード」の書き替え方、「強み」の絞り込み方、メリ・デメ法やB/A方法などを使ってよりPR効果が高い表現方法
- ・「キーワードを絞る」、「一度で覚えられる内容」、「誰かに話したくなるストーリー」、3つの要素を満たす「強み」の表現方法

## ■主な対象者(ぜひご参加いただきたい方々)

- ・海外での市場開拓に取り組んでいる企業、海外輸出に興味がある企業/市場開拓のマーケティングに取り組んでいる企業
- ・海外視察や海外の展示会視察を計画している企業、国内外の展示会に出展を準備している/計画している企業
- ・海外で販路開拓の代理店を探している企業、マーケティングや技術アライアンスなどパートナー企業探しに取り組んでいる企業
- ・海外で自社の「強み」をどうPRしたらいいか、自社製品の「強み」を再確認し、PRの方法を積極的にノウハウを学びたい企業
- ・海外進出のキーパーソンとなる人材を社内で育成したい企業、異文化理解や海外ビジネスを進める注意点を学びたい担当者

## &lt;内 容&gt;

■2■ 自社製品の「強み」を徹底的にPRする	各セッションで取り上げるポイント/理解項目
1) 効果的な「製品紹介」/製品ラインナップを紹介する 1-1 製品のPR、会社のPR、自分を売り込むPR 1-2 製品の「強み」を見つけ出すためのテクニック 1-3 「強み」を相手に効果的に伝えるテクニック ※【実習】「1分間で製品紹介」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社製品の「強み」を限られた時間を有効に使って積極的にPRする</li> <li>・製品の「強み」ポイントを徹底的に考える、バイヤーにどう効果的に伝えるか</li> <li>・商談ポイントを見極める、バイヤーの意識を探る(品質/価格/納期/その他)</li> <li>・セールスポイントとクライアントが期待しているポイントのギャップ</li> <li>・自己紹介がビジネスの基本、相手により印象を残す自己紹介のテクニック</li> </ul>
2) 日本人が陥りやすい「NGワード」/使ってはいけない用語 2-1 「強み」を表現するための工夫、3つの方法 2-2 リーフレットを作る方法を工夫する、3つの方法 2-3 POP、製品説明パネル、ポスターの作り方を工夫する ※【実習】 自社製品の「強み」をまとめてみる	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「NGワード」とは何か? バイヤーに響かない言葉/届かない言葉</li> <li>・相手に主張したいポイントを効果的に伝えるための実践的なテクニック</li> <li>・デジタル化、メリット/デメリット、Before/After、ランキング、プレミアム、made in Japan</li> <li>・最終ユーザーの立場で「使い方の提案」(食べ方/飲み方の提案)を考える</li> <li>※実際にリーフレットを作る、英語版/中国語版ホームページのベースを作る</li> </ul>
3) 徹底的に製品の「強み」を見極め、徹底的に「強み」を主張 3-1 「1分間の自慢話ストーリー」 3-2 一度で覚えられるストーリー作り、キーワード設定 3-3 聞いた人が誰かに話したくなるストーリー展開 ※【実習】 自社製品の「1分間の自慢話ストーリー」を考える	<ul style="list-style-type: none"> <li>・限られた時間で製品の「強み」を相手に伝える、印象に残す伝え方のノウハウ</li> <li>・SNSを活用して自社製品をPRする、SNSを有効活用して情報拡散に取り組む</li> <li>・PRの言葉を精査する、より大きなPR効果がある言葉を選ぶ</li> <li>・キーワードは「写真」「ウンチク」「自慢話」、製品の「強み」を情報拡散</li> <li>※実際に「1俯瞰の自慢話ストーリー」をホームページに掲載する</li> </ul>

◆海外市場開拓セミナー<実践講座>では参加者全員で「強み」PRシートを作成して講座での完成を目指します。ひな型に合わせて、①会社情報、②製品情報、③「1分間ストーリー」の順番でデータを提出。参加者全員にASIA-NETにて「強み」PRシートのホームページ枠を提供します。◆海外視察や展示会出展など目的に合わせて製品紹介のホームページとしてご利用ください。◆英語版/中国語版のホームページ作成は任意。受益者負担にて必要に応じて英語または中国語への翻訳も支援します。

◆参考図書:「中国人とうまくつきあう実践テクニック」/総合法令出版、「すぐに使える中国人との実践交渉術」/総合法令出版、「中国人の面子/信頼できる中国人と危ない中国人の見分け方」/総合法令出版/吉村章著、「ゼロからの知識シリーズ中国ビジネス入門」/幻冬舎/吉村章著 イラスト弘兼憲史

