



2018年9月展 出展者限定  
「海外販路開拓ゼミ」

Presented by

**IFFMAGIC**  
JAPAN

&

**NIRE UPS INC.**

## 「海外販路開拓ゼミ」とは？

IFFMAGIC  
JAPAN  
NIRE UPS INC.

海外進出プログラムは、3ヶ月前から会期中に行われるPRIVATE MATCHINGを効果的に利用するためのノウハウはもちろんのこと、**ブランドイメージに合ったリテラー選び、積極的なプレゼンテーション方法、海外マーケティング**を徹底的にサポートするためのゼミとなります。  
(全10回)

エージェントと契約しても、海外で売れるとは限りません。ターゲットにするマーケットに対しての正しい商品構成やマーケティングを行い、その後ブランドに合ったエージェントと取り組みをしないと、無駄なお金と時間を使うこととなります。海外の展示会に出展せずにトップバイヤーと商談チャンスがあるPRIVATE MATCHINGですが、「どこのリテラーにエントリーしていいかわからない」「価格の設定ができない」「その後のフォローが英語だから無理」「そもそも貿易がよくわからない」などの不安があり、こちらのプログラムをうまく活用していないブランドが多く存在します。

そこでIFF MAGIC JAPANはブランドに対してアパレルの物流からセールスを全面的にサポートするプロであるNIREUPS INC.とタッグを組み、本気で海外進出を目指すブランドを応援いたします。



# スケジュールとゼミ内容

ゼミ実施期間：7月から9月（全10回）

<ゼミ内容> 約2時間制  
\* 特別講師によるセッションもございます！  
プライベートマッチングのエントリー添削やブースのVMDもお手伝いいたします。

7月4日 (水)	17:00-19:00	「海外に向けて何を売るか」 デザイナーとしての自覚を持つことの重要性、ターゲットとするマーケットに提案出来るモノ創りをするには？
7月11日 (水)	17:00-19:00	「誰に向けて売るか」 どの店舗で自分のブランドを展開するのか？どのように一時的な仕入れではなく商売を継続かつ拡大させるには？
7月18日 (水)	17:00-19:00	「どこで売るか？」 海外バイヤーに向けてコレクションを発表する場所の重要さ→ <b>マッチングに参加するリテラーを検証</b>
7月25日 (水)	17:00-19:00	「どのように売るのか？」 海外への営業はどのような視点で考えるべきか？
8月1日 (水)	17:00-19:00	「マーケティングに関して~その1~」 モノ創りと営業をするには「正しいマーケティング」をせずには何もできない。
8月8日 (水)	17:00-19:00	「マーケティングに関して~その2~」 自分のブランドの為にするマーケティングとは
8月22日 (水)	17:00-19:00	「ビジネスプランの立て方」 出たところ勝負でなく、予算組みの重要性と実行手段
8月29日 (水)	17:00-19:00	「輸出とは？」 輸出を理解し、正しい値付け。海外の商習慣とは？
9月5日 (水)	17:00-19:00	「営業方法」 海外バイヤーとの真の営業のやり方。
9月19日 (水)	17:00-19:00	「プレゼンの方法」 日本人が苦手とするプレゼン。日本人は営業手法も含めて、韓国人に勝てない、韓国人は中国人に勝てない、中国人はインド人に勝てない、インド人はユダヤ人に勝てない、ユダヤ人はレバノン人に勝てない。そんな低レベルの日本人は何をすれば良いのか？

\*ゼミ内容や順番は若干異なる場合がございます。ご了承くださいませ。  
また、欠席された場合は、その授業の音源をお渡しいたします。

## ゼミ受講者の声

株式会社 RUKA 代表取締役 増子晴香氏

**Q:ゼミの率直な感想いかがでしょうか。**

A: 開拓ゼミは会社のターニングポイントになり「ブランドを大きくするために何をすべきか」のやるべきことを導いてくれる大きなきっかけを作ってくださった良い企画だと思いました。

今迄、解らず困っていた事、誰に聞いて良いか？判断しかねたことを解決してくれました。  
前向きに良い方向に導いてくれて、海外クライアントと取引の無い私としては、このゼミを受けていなければ全く分からなかったことだらけでした。  
このゼミを受けてから取り組んだ展示会はとても今後の会社の発展に意味のあるものとなったと思っており、絶対に成功すると確信しております。

---

株式会社ナップパーム 副社長 鈴木慎也氏

**Q:ゼミの率直な感想いかがでしょうか。**

A: 前回（昨年9月展）は海外へのアプローチの知識もなく準備も不十分な中で、PRIVATE MATCHINGの30あるエントリーの枠を、ほぼほぼ海外のリテラーに絞らせて頂きました。

とにかく商品を見てもらって、何かきっかけを掴みたい、そんな思いのみでの出展でしたが、今はゼミで岡田さん（ゼミ講師）、タカさん（特別講師：元LNCC/Corso Comoバイヤー）、兒玉さん（特別講師：中国にてショールームを経営）、勿論YUUKIさん、参加者の皆さんからのいろんな話が飛び交う中に身を置いてみて、いかに海外を知り、戦略を練ることが大事か、そんなことが分かって来ています。状況の違う皆さんと自分を対比しながら考えを深めることが出来た！

また、岡田さんから出される課題にもっと真剣に取り組むべきだったと、後々になって思いました。  
※自分の会社の中での問題や課題、クリアすべき諸々が多く、そちらを優先してしまった結果です。

---

PHABLIC×KAZUI デザイナー 瀧澤日以氏

**Q:ゼミの率直な感想いかがでしょうか。**

A: 客観的な意見交換や、プロ同士のミーティングに近い内容なので、広く自分たちのクリエイションやビジネスを考えることができます。

## 条件・料金・オプションサービス

- \* 対象： IFF MAGIC JAPAN EDITION:04へご出展されるブランド様
- \* 条件： 海外進出を本気で検討していること  
IFF MAGIC JAPAN 9月展に参加すること（一回目のゼミまでに申込書を提出いただく必要があります）
- \* 会場： UBM Japan株式会社 会議室 東京都千代田区鍛冶町1-8-3 神田91ビル（神田駅より徒歩5分）
- \* 費用： 約2時間制、10回 **15万円（税抜）** \* 1社2名までの参加とさせていただきます。

\* オプションサービス：

・ 翻訳	文字数により金額は異なります
・ 貿易代行	1) 出荷のみ = "出荷額"の5% 2) バイヤーとのやりとり・支払いの回収・出荷 = "出荷額"の8%
・ 海外の商標登録	国によって異なりますので、ご相談ください
・ 商談アテンド	言語によって異なりますので、お問い合わせください。

**\* 定員数に限りがございます。先着順になりますので、お早めに下記お問い合わせ先までご連絡ください \***

お問い合わせ先：

TEL: 03-5296-1026

EMAIL: YUUKI (yuuki.ogura@ubm.com)

植田 (chigusa.ueda@ubm.com)

HP: <http://www.iff-magic.com>