

ポーランド市場参入チェックリスト

日本企業向け 30/60/90 日フレームワーク

GrowthWinger uses this checklist to align market entry, localization, web assets and acquisition tests before a company invests heavily in Poland or selected EU markets.

GrowthWinger / CLAIM WINGER sp. z o.o.

Subject: ポーランド市場参入チェックリスト | GrowthWinger

Keywords: GrowthWinger, Poland, EU, brand, web, performance

Updated: July 2026

Market

- 1 ポーランド市場のICPを日本国内の顧客像とは別に定義する。
 - 2 現地の購買基準、信頼形成、導入リスクを確認する。
 - 3 営業、マーケティング、運用の責任者を決める。
-

Brand

- 1 単語ではなく、問題、成果、リスク、根拠をローカライズする。
 - 2 現地向けの一文説明、主要メッセージ、CTAを用意する。
 - 3 現地実績がない段階では過度な実績訴求を避ける。
-

Web

- 1 URL、hreflang、canonical、metadata、フォームを言語ごとに確認する。
 - 2 未完成の言語版をindex可能にしない。
 - 3 リードにlocale、origin_path、market_scopeを付与する。
-

Performance

- 1 最初は購買意図を最も早く検証できるチャンネルに絞る。
- 2 CPLだけでなく商談品質、MQL/SQL、初期インサイトを測定する。
- 3 30日後の継続、修正、撤退基準を決める。

次のステップ

チェックリストで未決定の項目が見えた場合は、短いブリーフをお送りください。市場、優先順位、必要な施策の順番を整理して返信します。

<https://growthwinger.com/ja/otoiawase/>