



中国ビジネス倶楽部

中国ビジネス研修会のご案内



中国ビジネス倶楽部主催 第62回 中国ビジネス研修会  
**『中国「新」市場、攻略術！  
 ～アクションプラン作成のためのヒント～』**

★講演会のあとに、引き続きセミナー会場において、簡単なお飲み物等を用意した交流会もございます。講師との懇親はもちろん同じ課題を抱えているお客様同士で交流を深めて頂き、情報交換の場としてビジネスのお役に立てて頂ければと思います。  
 ★事前に頂戴したご質問事項をセミナーにも反映し、当日いくつかをとりあげて解説いたします(すべてのご質問に対応ができない場合がございます点ご了承ください)。

＜ポイント＞

巨大マーケットとして注目を集める中国での内販が、日本企業存続の死活命題になりつつあるものの、実際には、どのように具体的なアクションプランを起こすべきか分からないといった声が多く見受けられます。  
 そこで今回のセミナーでは、中国ビジネスの最前線で日本企業の事業進出及び展開を支援してきたキャストコンサルティンググループの経験とノウハウをベースに、旬の中国マーケットをどのように見据え、分析し、戦略を立て、攻略していくかについて、よく寄せられる質問の事例を交えつつQ&A方式で解説することにより、御社の進出に関する具体的なヒントを提供します。

＜主なプログラム予定＞

<p>第一部 講演会 16.00～18:30</p> <p>1. 御社の商品やサービスは、中国で受け入れられるのか。                  (1) そもそもニーズはあるのか。                  (2) 価格帯やターゲット層はどうすべきか。</p> <p>2. どのような販売形態やスキームで展開するか。                  (1) どのようなライセンスが必要か。                  (2) 希望の業態は、外資単独で可能か。                  (3) 店舗は必要か。                  (4) 内資(ローカル)企業の活用方法は。                  (5) オンラインショップのみでの展開は可能か。</p> <p>3. どこで事業展開するか。                  (1) 上海をはじめとする沿岸都市がベストなのか。                  (2) 内陸部の都市にチャンスはあるか。                  (3) 各都市の特徴と気質が事業展開にどう影響するか。                  (4) どの商品群がどの都市に向くのか。</p>	<p>4. ネット通販の可能性とウェブの活用                  (1) サーバーは中国に置く必要があるのか。                  (2) 実店舗を出すより、オンラインショップの方が得策か。                  (3) taobaoに出店するのがベストな選択か。                  (4) taobao以外にネット通販にはどのような方法があるか。                  (5) 中国のネットユーザーにどうアプローチするか。</p> <p>5. 中国マーケット攻略のための戦略と実行                  (1) 宣伝や広告はどこからどのようににはじめるか。                  (2) 潜在顧客をどう集め、リスト化し、活用するか。                  (3) コミュニティ(ファンクラブ)作りの重要性とは。                  (4) リアル(実店舗)とバーチャル(ネット)の相互活用とは。                  (5) どのようにアクションプランを立て、実行するか。</p> <p>6. 質疑応答</p>
<p>第二部 交流会 18.30～19:30</p>	

＜講師＞

大亀浩介(おおかめ こうすけ)氏  
 キャストコンサルティング株式会社 取締役  
 1996年早稲田大学政治経済学部卒業。1998年米シラキュース大学国際関係学修士課程修了。台湾のIT企業などを経て、2004年弁護士法人キャスト入所。2005年キャストコンサルティング入社、2007年取締役。会員制「キャスト中国ビジネス」事業を立ち上げたほか、在中国日系企業のWeb戦略・Web制作・運営の支援や中国マーケティングのコンサルティングを行う。

＜参加費用(1名様につき1回ごと)＞(消費税、資料代金込み。)

■中国ビジネス倶楽部会員: 15,000円

中国ビジネス倶楽部会員以外のお客様: 30,000円

＜日時、場所＞

場所	東京
日時	2月8日(月) 16:00～19:30(交流会1時間含む)
場所	SMBCコンサルティング 本社セミナー会場 千代田区麴町2-1-4 電話: 03-5211-6383

- ①中国ビジネス倶楽部会員以外の方で同時入会される方は、会員価格でご参加できます。
- ②受講証、参加費用の請求書は、お申込み受付後、順次都送いたします。
- ③定員は50名です。定員になり次第、締切いたします。

お問い合わせ先: 中国ビジネス倶楽部事務局 TEL 0120-759-962(担当: 角(かく)、藤井)

SMBCコンサルティング中国ビジネス倶楽部宛 FAX: 03-5211-6394

【中国ビジネス研修会「中国「新」市場、攻略術！

～アクションプラン作成のためのヒント～」参加申込書】

貴社名			
会員番号			
参加者名 フリガナ		所属・役職	
参加者名 フリガナ		所属・役職	
参加者名 フリガナ		所属・役職	
受講証	〒		
送付先			
電話番号		FAX番号	

\*参加者名のフリガナを必ずご記入ください。

\*申込情報(申込登録した情報および申込履歴等の情報)は本業務運営上の管理、各種ご提案、弊三井住友銀行への提供(当該申込者への商品・サービスの案内、および当社と三井住友銀行とが共同で行うサービス提供業務に利用)のために使用致します。なお、弊三井住友銀行に提供される情報は、会社名、役職、氏名、弊三井住友銀行お取引店、および当社サービスの利用履歴に限定します。(S)