

ECで売るために中国人を知る

日本ダイレクトマーケティング学会では、2015年1月29日(木)に「ECで売るために中国人を知る」(第3回東アジア通販塾)を下記の通り開催いたします。中国のEC市場はますます巨大になっていき、成長力には衰えがありません。しかしながら、一部の日本企業を除き、日本企業が成功している事例は少なく、逆に中国ECからの撤退のニュースが話題となっております。原因の一つとして、中国人を理解せずに、ただ商品をECサイトに並べている例が目立っています。大事な点は、中国人にとって購入したいと思われる商品なのか、その為には商品そのものの魅力だけではなく、中国独特の評判形成が重要です。今回の勉強会では、成功事例の紹介といったありがちな会ではなく、ECで売るための中国人消費者インサイトに特化した勉強会として、二人の専門家をお招きしています。いずれも、中国の動向を肌で捉える実践者であり、中国消費者の視点を知り尽くした専門家です。実践的なアドバイスをお聞きすることができます。前回に劣らず、講師の方と受講生と一緒に成功対策を考える良い機会にしたいと思っています。

この勉強会は JADMA 会員の相互交流・情報交換を目的とし、実践的なテーマで実務家の方々へご提案しております。オープンな塾ですので、JADMA 会員、DM 学会員、塾生外の一般参加も大歓迎です。ご参加の程、お願い申し上げます。

記

【開催概要】

開催日時 : 2015年1月29日(木)13時30~16時50分(開場は13時15分となっております)

開催場所 : e-LogiT 東京セミナールーム 上野ビル 6階

東京都台東区東上野 4-26-6 (JR 上野駅 入谷口より徒歩 6 分)

参加費 : 1 名様3,000円(税込;塾生は無料)

懇親会費 : 1 名様4,000円(BARU&DINING GOHAN;懇親会のみ参加も OK)

【プログラム】 テーマ:第3回 東アジア通販塾 (※講演内容は一部追加変更となる場合があります)

【講演1】13:40~14:30

講師:ピーアンドエー合同会社 代表 晋升商务咨询(上海)有限公司 董事総経理
松井 一正 氏

〔予定内容〕「中国人サラリーマンは、今何を考えているのか?」

- ・中国人サラリーマンはいくらもらっているのか?
- ・中国人サラリーマン、4つのインサイト
- ・春節事情 ほか

講師紹介)日本およびアメリカの広告会社にて、日本のみならず 15 か国以上において 50 以上のプロジェクトの企画を立案し、実行してきた。2009 年に独立して P&A 合同会社を立上げ、ソニー本社のグローバル戦略立案に参画。2011 年に「晋升商务咨询(上海)有限公司」を設立。2011 年にプロモーター 8 万 5 千人を有する Always 社と提携し、中国におけるサービス範囲を店頭まで広げる。また東京商工会議所から国際展開アドバイザーとして任命され、中小企業の中国進出を支援している。さらに本年からは、日本において、株式会社やまごころのコミュニケーション戦略室の室長も拝命し、インバウンド事業を支援。日本語、英語、中国語、基礎タイ語を話す。

【講演2】14:40~15:30

講師:(株)電通 電通総研 研究主幹
安江 真理子 氏

〔予定内容〕「中国人、品質よりブランドの信頼重視」

- ・中国人の本質的な購買態度、心理、その背後にある市場特性
- ・日本のブランドに欠けていること
- ・中国に適したマーケティングの組み立て方 ほか

講師紹介)イギリスで国際マーケティングの修士取得後、株式会社インテージを経て 1993 年電通入社。以来、アジアの消費者と広告コミュニケーション分析に携わり、2000 年代はもっぱら企業の中国市場参入、ブランドコミュニケーション戦略実務を行う。業種は食品飲料、パーソナルケア用品、家電精密機器、薬、ファッション、ネット通販、高級装飾品、乗用車等、多岐にわたる。2008~10 年北京電通広告有限公司出向。

執筆として季刊マーケティングジャーナルに『中国市場に対応する“議題設定型コミュニケーション手法”』、電通総研レポートとして『中国市場拡大の鍵は“内陸都市”と“広域消費圏”にあり』『中国市場のマーケティングは“日本式品質主義”から“中国式定評ブランディング”へ』、NNA の月刊誌に『ポスト三大都市はどこだ?』の連載等。

【講演3】15:40~16:10

講師:(有)ProtoVision システム・クリエイター[日本ダイレクトマーケティング学会 関西支部]
帆場 英一 氏

〔予定内容〕「中国 最大手ショッピングモール アリババ集団とは」

- ・市場規模が大きく、成長力が高い中国 EC 市場の特徴
- ・アリババ現地視察報告
- ・アリババの天猫、天猫国際、タオバオ、アリペイのサービス内容とは ほか

【帆場 英一 氏より講師陣を交えたディスカッションと質疑応答】 16:10~16:50

【懇親会】17:30～19:00

PM5:30より別会場のBARU&DINING GOHAN 上野浅草口店で懇親会を実施します。費用は1名様4,000円(税込)となっております。懇親会のみ参加も歓迎します。

【申込み方法】

下記の必要事項を明記のうえ、HPの申込フォームか、またはFAXにてお申込ください。

(申込先HPアドレス : <https://www.dm-gakkai.jp/kansaimail.html>)

ご記入事項

1:参加者氏名 2:所属名(会社・団体名) 3:メールアドレス 4:電話番号

FAX (03-5651-1199) E-Mail (info@dm-gakkai.jp) でのお申込みも受付けております。

***参加費は下記の指定口座まで1/26までにお振込ください。**

みずほ銀行 新橋支店 (普)1762650
口座名:日本ダイレクトマーケティング学会(ニホンダイレクトマーケティングガクカイ)

【注意事項】

*当日キャンセルで未納の場合は、会費を請求させていただきますのでご了承ください。又、参加費お振込後のご返金は致しかねますので併せてご了承ください。

*e-mail 又は HP よりの申込みデータ、FAX の到着を持ちましてお申込とさせていただきます、受講票等の送付はいたしませんので当日そのまま会場にお越しください。

*お申込多数の場合、先着30名様までとさせていただきます。

当日参加はできませんので、必ず事前にお申込ください。

*本プロジェクトの塾生はセミナー費を無料とします。但し、本セミナーへの参加は、事前申し込みを行って下さい。東アジア通販塾への申込方法は、DM学会のホームページ(東アジア通販塾生案内)を参照してください。

【会場までの地図】

e-LogiT 東京セミナールーム 首都高速道路協会上野ビル 6階 東京都台東区東上野 4-26-6
JR 上野駅 入谷口より徒歩 6分

懇親会場: BARU&DINING GOHAN 台東区上野 7-2-1 南大門上野駅前ビル 7F 同日 PM5:30

連絡先:

日本ダイレクトマーケティング学会事務局
電話: 03-5645-2400 FAX03-5651-1199
MAIL: info@dm-gakkai.jp



FAX 申し込み用紙:03-5651-1199

参加申込講座 **第3回 東アジア通販塾・懇親会** 於:e-LogiT 東京セミナールーム

会社・団体名 : _____
参加者氏名 : 1. _____ 塾 参加・不参加 懇親会 参加・不参加(いずれか○)
2. _____ 塾 参加・不参加 懇親会 参加・不参加(いずれか○)
メール : 1. _____ (*参加者それぞれのメールをご記入ください。)
2. _____ (*参加者それぞれのメールをご記入ください。)
電話番号 : _____ FAX 番号: _____

参加費の振込み予定日: _____ 月 _____ 日