

中国市場で成功するための情報収集方法とマーケティング戦略

～中国進出企業の事例から巨大市場開拓の成功法則・市場の特性を学ぶ～

もはや世界中のどの企業もその存在を度外視できなくなった巨大市場・中国。すでに多くの日本企業も消費市場として中国に力を注いでいます。本セミナーは新時代を迎えつつある中国市場で現に成功を果たしている実際の日本企業の事例とあまり日本人に知られていない中国市場の特性を紹介し、今後日本が共生し、事業運営を強化する上で必ず知っておきたい新興国の代表中国を理解するセミナーです。

開催日時：平成24年 8月28日(火) 午後7時00分～9時00分

講師：CM-RC.com 株式会社中国市場戦略研究所代表 徐向東氏

会場：調布市商工会館 3F 研修室
調布市小島町2-36-21 (調布市役所南)

定員：40名(先着順)

費用：無料

※駐車場の用意はありません。

～講師略歴～

北京外国語大学講師を経て、文部省奨学金で日本留学、博士号取得。日本労働研究機構、中央大学と専修大学講師日経グループ会社主席研究員、日経コンサルティング会社代表取締役を経て、2007年に(株)中国市場戦略研究所の代表に就任。幅広い分野での中国市場開拓にトクする実績を持つ。著書：「中国人にネットで売る～2つの“ネット”の正しい使い方(東洋経済新報社2011)、「中国人に売る時代～巨大市場開拓の成功法則(日本経済新聞出版社2009)」「中国で売れる会社は世界で売れる!～日本企業はなぜ中国で勝てないのか(徳間書店2006)などがある。「ガイアの夜明け」「NHK海外ネットワーク」「BS7」朝日ニュースキャスター」などテレビ出演も多く、ジェトロ・キャノン・電通・博報堂・三井住友銀行など企業セミナー研修講師等を務めている。



徐向東氏 テレビの討論番組にて

1. 中国の変化スピードに合わせた戦略を

- ・ 内需牽引型の新しい成長モデルへ
- ・ 新しいニーズと新しい主役

2. 中国における「正しい」情報取得方法

- ・ 業界データの無い国での業界情報取得方法
- ・ 数字を妄信しない「現場力」
- ・ 業界人、専門家からの情報取得方法
- ・ 俗人的な人脈に頼らない情報収集

3. 中国における「正しい」マーケティングミックス

- ・ 「正しい」製品(Product)、価格(Price)、流通(Place)、広告宣伝(Promotion)
- ・ 他社事例等

- ・ 「安心・安全・健康・エコ」の取り込み成功法
- ・ 日産がトヨタを超え、現代はまた日本を超えるわけ
- ・ 韓国の製品はなぜ中国で日本製を超えるのか?
- ・ アンドロイド携帯電話の普及からみる台湾企業の凄さ
- ・ 日本製の価格はなぜいつも中途半端
- ・ 中国で成功したダイキン、日本ペイントなどの事例

4. 自社の中国戦略を考える

- ・ 中国での正しいポジションニングができていますか?
- ・ 本当に意味のある調査ができていますか?
- ・ ターゲット層にきちんと伝える情報発信ができていますか?
- ・ 複数チャネルの展開ができていますか?
- ・ 中国で成功するための独自のビジネスモデルが構築できていますか?

申込方法：下記の申込用紙にご記入の上、FAX 電子メールまたは電話でお申込みください。

FAX 番号 042-485-9951 ・Mail アドレス chofusi@shokokai-tokyo.or.jp 調布市商工会 行

■申込用紙 本案内は受講申込み用紙を兼ねております。

(受講票は発行しませんのでご了承下さい。)

申込/問合せ先:調布市商工会 川鍋 042-485-2214

平成24年 月 日

事業所名		受講者氏名	
所在地			
業種			
T E L F A X			従業員数

★ ご記入頂いた情報は、商工会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、本講習会参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。