

中国ビジネスセミナー

中国 越境EC市場の 最新事情と実践事例

2024

8/23(金)

参加
無料14:00~15:30
オンライン開催
(Zoom)

1. 「リスクが少なく取り組みやすい、中国向け越境EC」

- ▶ プラットフォーム型越境EC(B2B2C)について
※JDグローバルに出店している事例紹介
- ▶ コミュニケーション型越境EC(B2C2C)について
※ICE APP モデル紹介

浅野 潤
ひょうご国際ビジネスサポートデスク
上海



講師略歴

広告代理店勤務を経て2001年から上海駐在。2002年、上海有潤貿易有限公司を起業し、中国製品(アパレル・雑貨等)の開発と日本への輸出を行う。2006年、上海易漢博波有限公司とその日本法人として(株)ELCを起業。中国在住の日本人、韓国人に中国語を教えるスクールを開講(上海市内に4教室)、2009年セールス・インチャイナ(株)を起業。2010年に上海賽祿思貿易有限公司(総経理)開業。ネット販売支援、中国進出コンサルを行う。明石市出身。

2. 「越境ECによる中国市場への展開 実践事例」

- ▶ 中国越境EC市場の現状
- ▶ 越境ECの主要プラットフォーム、市場参入戦略
- ▶ DADDY'S CHOICE JAPAN のビジネスモデル

李 興
DADDY'S CHOICE JAPAN 株式会社
代表取締役 社長



講師略歴

2017年神戸大学保健学科修了 2017年7月DADDY'S CHOICE JAPAN 代表取締役社長に就任。同社は、トイレットリー商品の研究開発、生産、販売を一貫して行うハイテク企業、中国大手の「DADDY'S CHOICE 株式会社」の子会社。神戸大学保健学研究科藤野研究室と技術提携し、業界初、日本に研究開発センターを設置し、日本国内でのトイレットリー製品の新規開発と販売を通じて、中日企業間の経済貿易の更なる活性化に取り組んでいる。中国河南省周口市出身。現在、神戸大学大学院研究員 医学博士。

3. 「Alibaba.com の紹介 ~全世界向け BtoB オンライン展示会サイト~」

- ▶ 全世界向け BtoB サイトのサービス紹介
- ▶ 越境 BtoB サイトの注意点(BtoC サイトとの違い)
- ▶ 中国向け取引・輸出に取り組む際のポイント、成功事例、改善事例

須藤 雄紀
アリババ株式会社
グローバル B2B 事業部 セールスエグゼクティブ



講師略歴

大手人材紹介会社にて医療機関向けに広告営業を5年経験後、アリババ株式会社に入社。これまで約100社以上の日本企業の海外販路開拓支援をオンライン海外展示会「Alibaba.com」を通して実施。金融機関をはじめとする各種アライアンス先との協業も十数社程担当。

申込
方法

ホームページよりお申込み下さい

[URL] https://www.hyogo-kaigai.jp/seminar_20240823_cnsh
お申込みいただいた方に、開催前日までにメールでURLをご案内します

締切：8/20(火)



詳細・お問い合わせ

ひょうご海外ビジネスセンター

TEL：078-271-8402 HP <https://www.hyogo-kaigai.jp/>

主催：ひょうご海外ビジネスセンター、ひょうご・神戸国際ビジネススクエア