

CDI経営戦略セミナーのご案内

中国における戦略的チャネルマネジメント ～代理店をどう管理するか／量販店とどう付き合うか

中国市場は、市場そのものの持つ潜在的成長力に加え、政府主導の大規模な内需拡大策が功を奏し、世界でもいち早く経済危機を克服する兆しを見せています。国内市場に長期的展望を見出しづらい日系企業にとって、中国市場での内販展開にはこれまで以上の大きな期待が掛かってくることと思います。

しかしながら、中国内販で想定通りの売上・利益を上げることは容易ではありません。「同時多発型発展」と称されるほど多様で複雑な流通構造と中国特有の商習慣は、中国市場で「売れる・儲かる」販売網を確立する上で大きなハードルとなっています。こうした流通環境を投入製品・地域ごとに正確に把握したうえで多面的・多層的なチャネル戦略を策定し、販売チャネルの実務管理能力を向上させることが出来なければ、どれほど良い製品であっても市場からの退場を余儀なくされてしまうことでしょう。

本セミナーでは、BtoC製品を題材に、日系企業が見落としがちな中国市場における流通・マーケティング環境の特性を紐解きながら、講師の経験・知見を踏まえて、日系企業が採るべき販売チャネル戦略・マネジメントのあり方についてご説明いたします。

【セミナー概要】

日時： 9月8日(火) 14:00～16:30

場所： 霞が関コモンゲート 西館37階 霞山会館 霞山の間
東京都千代田区霞が関3-2-1

【プログラム】

13:30～14:00： 開場

14:00～15:00： 日本企業はどのような販売チャネルを構築しどうマネジメントすべきか
(伊藤 淳 CDI-China 董事)
(特別講師: 仁田 脇 申一
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社チーフコンサルタント)

15:00～15:10： - 休憩 -

15:10～16:10： 失敗しないための中国販売・流通戦略
(海老根 邦夫 株式会社萬栄 副社長)

16:10～16:30： 質疑応答

16:30 : 閉会

【定員、想定参加者】

先着順で100名程度 (定員になり次第締め切りとさせていただきます)

【参加費】

無料 (事前登録制となります。お早めにお申し込み下さい)

【お申し込み】

下記URLから参加申込書をダウンロードしてお申し込み下さい。

http://www.cdi-japan.co.jp/seminar/seminar20090908_application.pdf

Corporate Directions, Inc.

株式会社コーポレイト ディレクション

CDI経営戦略セミナーのご案内

中国における戦略的チャネルマネジメント

～代理店をどう管理するか／量販店とどう付き合うか

【講師プロフィール】

伊藤 淳（CDI主査）

2002年CDIに参画。

2008年より晰迪亞商务咨询（上海）有限公司董事を兼任。



海老根 邦夫

1971年資生堂入社。1998年同社中国法人「上海卓多姿中信化粧品有限公司」総経理のほか、複数の中国事業を立ち上げを主導。同社退社後、株式会社萬栄の副社長として中国事業に関わる多数のコンサルティングを実施。



（特別講師）

仁田 脇 申一

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 国際事業本部
国際ビジネスコンサルティング室チーフコンサルタント。

【セミナー会場地図】

霞が関コモンゲート 西館37階 霞山会館 霞山の間

東京都千代田区霞が関3-2-1

- 地下鉄銀座線虎ノ門駅11番出口直結
- 地下鉄日比谷線、千代田線、丸の内線霞ヶ関駅A13番出口より徒歩7分
- 地下鉄南北線溜池山王駅8番出口より徒歩8分



URL: <http://www.kazankai.org/kaikan/access.html>