

報道関係者各位

News Release

2013年4月10日

株式会社 J-Payment

健康食品、美容関連様必見！

実践からえた EC モール 成功戦略～中国 EC 進出のノウハウを大公開

株式会社 J-Payment × Find Japan 株式会社の 2 社共同開催の無料セミナー

本セミナーは健康食品・美容関連に特化し『中国ソーシャルコマース活用のノウハウ』『E コマースと中国進出』について各分野の専門家が最新の取り組みとノウハウと実績を公開する形になっております。すぐに通販事業に活かせる実践的なセミナーとなっております。J-Payment は健康食品・美容関連の多くの実績、E コマース分野での成功事例をもとに中国 EC 市場で売上を伸ばすために必要なことを大公開します！

4/25(木)
14:00～

中国 e コマース最前線！主流はソーシャルコマース
～実践からえた EC モール 成功戦略～

Find Japan 株式会社 × J-Payment

■セミナー内容

【第1部】健康食品、美容関連のE コマースの成功事例と中国進出のノウハウ

現在、中国 EC 市場は前年比で約 166% という伸び率で拡大を継続しています。取引額にして年間 1.3 兆元、世界トップクラスの市場にまで成長しました。そして、この大きな市場を獲得するために、多くの日本企業が参入しています。

中国 EC 市場では、美容関連商品/健康食品/アパレルの需要が非常に高く、特に”メイドインジャパン”（日本規格）の商品は人気があり、大きな売上を出している日系企業も多く存在しています。

しかし、中国 EC 市場に出店している店舗数は、中国最大手 EC モール「淘宝网（タオバオワン）」だけでも 400 万店舗以上存在し、競争相手に勝ち続けるのは決して容易ではありません。

中国 EC 市場で成功させるには、しっかりと戦略を練り展開していく事が必要となります。J-Payment では、中国 EC 展開の方法や実際の成功例をベースとして、中国進出を成功させる為の戦略をご紹介致します。

講師：加瀬 曹一郎(株式会社 J-Payment 海外事業部 チャイナ EC コンサルタント)

【第2部】主流はソーシャルコマース！

中国本土・香港・台湾を中心としたネット小売業者にとって EC モールへ出店することは目的ではありません。

売上を確保するためにマーケティング・ブランディング等のタスク並びにサイト内外において商品力を

PR し流入を確保することが売り上げの向上への最短ルートになります。EC モール内の広告や Baidu (百度) などの検索エンジンでの広告もありますが価格が高騰しており広告出稿だけに頼る戦略は非常に利益を圧迫、もしくは売り上げを上げても損をする危険が秘めています。Find Japan では 5 億人が利用する SNS 新浪微博を利用したマーケティングで EC サイトとのシナジーを生むソーシャルコマース事例のご紹介と SNS を利用した顧客対応 (CRM) の構築をご紹介します。

講師：何曉霞（カ・ギョウカ）氏（Find Japan 株式会社 営業部）

■場所・日時

2013 年 4 月 25 日（木）14:00～16:00 受付 13:45～

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 6-19-20 第 15 荒井ビル 4F セミナールーム

セミナー受講費：無料

※講演時間、内容および講師等は予告なく変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。

■お申込方法

【WEB】フォーム (<https://www.j-payment.co.jp/mailform/seminar20130425/>) からお申し込み下さい

【TEL】担当：海外事業部 加瀬（03-5469-5780）までご連絡ください

■プレスリリースに関するお問合せ

株式会社 J-Payment 海外事業部

Email : global-sales@j-payment.co.jp

お問い合わせ URL : <https://www.j-payment.co.jp/mailform/seminar20130425/>

海外事業部 URL : <http://www.jp-international.co.jp>

TEL : 03-5469-5780(代表)

FAX : 03-5469-5781

■会社概要

株式会社 J-Payment

所在地：東京都渋谷区神宮前 6-19-20 第 15 荒井ビル 4F

設立：2000 年 10 月

資本金：121,000,000 円

代表：代表取締役 清久 健也

URL : <http://www.j-payment.net>
