

Press Release

ネット通販成功請負専門
株式会社いつも.



2017年8月2日（水）【東京】<ゲスト：アマゾンジャパン>
アメリカ・中国・台湾の3国へ越境EC進出手法セミナー 開催

株式会社いつも.（本社：東京都港区、代表取締役社長：坂本守）が、2017年8月2日（水）『<ゲスト：アマゾンジャパン>アメリカ・中国・台湾の3国へ越境EC進出手法セミナー』を東京にて開催します。今回のセミナーでは、アメリカでの販売としては、米国のEC市場で高い評価を得ているAmazon.comへ日本から越境で参入するモデルを、また中国向けには現地法人を使った「タオバオ」の活用、大手ECサイトの越境ゾーンや高い成長率を誇るVIPSOPへの卸モデル、さらに台湾へは自社ECカードの活用と台湾Yahoo!への進出手法をご説明します。

■セミナー 開催日時■

8月2日（水） 14:00～16:30（受付開始 13:30～）

■セミナー 概要■

[第1部] （約50分）

越境ECで成長の種を作る！

モール店が海外販売するための手法～アメリカ、中国、台湾の3国をターゲットにして進出から売上拡大するモデルと事例を公開

～楽天シェアアップ＋Amazon＋ヤフー＋Wowma！＋中国・台湾・米国が必勝パターン～

- ・3年後の成長のエンジンは海外へ！EC企業の新戦略は？
- ・なぜ今海外なのか？国内多店舗企業の最新動向と成長モデルは？
- ・多店舗で上位店が考えている海外チャネル開拓パターンは？
- ・モール店が巨大EC市場のアメリカ、中国に参入するポイントは？
- ・モール店が超親日で安定市場の台湾に参入するポイントは？
- ・【速報】ECサイト含めて海外に進出する企業の最新事例は？

[第2部] （約30分）

アマゾンジャパンのAmazon Global Sellingチームから、

米国Amazon.comへ進出する手法と日本企業の動向

- ・Amazon Global Sellingの仕組みとは？
- ・米国Amazon.comにおける日本の事業者の販売状況は？
- ・米国Amazon.comで販売する方法とは？
- ・米国Amazon.comでの成功事例は？

[第3部] (約40分)

巨大EC市場の「中国」&安定成長で超親日の「台湾」へ

越境で進出する方法と最新事例を共有

- ・モール上位店の中国EC進出パターンは?
- ・中国ECで高成長の「VIPSHOP」の状況と活用ポイントは?
- ・中国法人で「タオバオ」へ本格進出する動きは?
- ・超親日の台湾へ自社カートで進出する企業の事例は?
- ・成長の余地がある「台湾Yahoo!」の活用ポイントは?

■定員/参加料金■

50名 / 参加無料 (1社1名限定・定員に達した場合は抽選)

■会場場所■

御茶ノ水ソラシティソラシティカンファレンスセンター

東京都千代田区神田駿河台 4-6

- ・JR 中央・総武線 御茶ノ水駅聖橋口 徒歩1分
- ・東京メトロ千代田線 新御茶ノ水駅 B2出口直結

■詳細・お申込み■

下記フォームよりお申込みください。

<http://itsumo365.co.jp/0802/>

■主催■

[企業名] 株式会社いつも.

[住所]

東京本社: 〒106-003 東京都港区六本木7丁目15-7 新六本木ビル9階

大阪支社: 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島5-6-13 新大阪御幸ビル6階

福岡支社: 〒810-0004 福岡県福岡市中央区渡辺通2-4-8 福岡小学館ビル5階

沖縄支社: 〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち4丁目9-3-1 CREビル4階

TEL: 03-4580-1365 (受付時間 平日 10:00~18:00)

URL: <http://itsumo365.co.jp/>

■本リリースに関するお問い合わせ先■

株式会社いつも. 広報室 鈴木

Mail: info@itsumo365.co.jp

Tel: 03-4580-1365 Fax: 03-3475-5677