

# セミナーテーマ 「アジア市場攻略のための中国マーケット攻略準備と実践について！」

下記のような悩みをお持ちの方にお勧め

1. 中国国内でのマーケティング・営業強化の一環として、具体的にどのような検討をすればよいか？分からない。
2. 業績が営業社員「個」に頼ってしまっている
3. 販売（営業）の中長期計画のイメージが湧かない
4. 営業プロセスを標準化したい
5. 営業のための情報武装を目指している方やお客様に役立ちそうな話題ネタを仕入れたい方
6. 中国の業界動向や主要プレイヤーを知りたい方や、中国企業の与信情報を入手したい方
7. 報告書作成のための基礎情報やネタ情報を集めたい方
8. 積極的にマーケティング活動を実施し、顧客ニーズを収集し、効率的な営業に繋げたい方
9. 社内に蓄積されているデータを生きたデータとして、活用し、経営効率改善に繋げたい方

## ■第一部 マーケティング・営業業務改善のヒント

講師：ファームライン 董事長 総経理 小池 恭平

講義内容

1. 市場の分析と戦略・戦術の立案
2. 業界・顧客・ライバル・商品動向の分析
3. KFSとKPIの設定
4. 業績管理のポイント
5. 訪問管理・営業員モチベーション管理・営業スキル向上

期待効果

1. 市場分析のポイントを押さえる
2. 市場攻略のためのやるべき事を明確にする
3. 分析指標の重要性と考え方の理解
4. 営業管理のポイント理解
5. 営業担当者の行動管理と人材管理

## ■第二部 マーケティング・営業で活用出来るデータ収集ツール

講師：日経中国（香港）有限公司 販売部門GM 松井 勇太 / デジタルメディア部門GM 磯部 光一

講義内容

1. 日本経済新聞社のデジタル商品について（日本経済新聞 電子版 と 日経テレコン）
2. 目的に合ったデジタル商品の選択と活用シーンのご紹介

期待効果

1. 営業やマーケティングに直接役立つ情報を効率的に収集する方法を学べ、営業の糸口、話題づくり、スキルアップのためのヒントとなります。
2. 氾濫する情報の中から必要な情報を選び出し、それを仕事に結び付けてアウトプットを生み出すためのノウハウの理解

## ■第三部 顧客の声を集めて、成果を出すためのテレマーケティング術

講師：株式会社 マーケットワン 中国マーケット担当 史 申輝

講義内容

1. マーケティング、営業で成果を出すテレマーケティングとは
2. テレマーケティングの実務について
3. 結果物（データ）の活用方法について
4. 中国におけるテレマーケティングプログラムの特徴とケーススタディ

期待効果

1. マーケティングの考え方を営業現場落としていく実践的な仕組みが得られる
2. テレマーケティングプロジェクトの立ち上げと予算消化の考え方を解明する
3. 成果物（データ）の見方、使い方と管理の仕方をケーススタディで学ぶ

## ■第四部 戦略的マーケティング・営業データ活用

講師：Wingarc上海 技術サポート部 部長 松永 有信

講義内容

1. マーケティング、営業業務におけるデータ
2. マーケティングデータのBIツールを用いた分析例
3. 営業業務でのBIツールを用いたデータ分析例

期待効果

1. 社内にあるのに使われていないデータをマーケティング営業業務に活かすポイントを習得
2. 事例から可視化と分析の視点を学べます

日時：2014年 5月29日（木）13:00～18:00（12:45受付）

場所：TKP上海カンファレンスセンター 上海市静安区威海路755号 文新报业大厦17F

地図： <http://tkpshanghai.net/access.shtml>

言語：日本語（申し訳ございませんが、中国語への通訳はありません。ご了承くださいませ。）

定員：50名（事前登録制：定員になり次第、締め切らせて頂きます。）

対象者：企業の経営者・幹部・責任者の方々、マーケティング、営業業務に従事する方々



▼▼▼ 御申込みは、今すぐ、下記にご連絡下さいませ！ (複数名参加可) ▼▼▼

# セミナーテーマ 「アジア市場攻略のための 中国マーケット攻略準備と実践について！」

## 参加お申込み

貴社名		
ご参加者氏名	御所属お役職:	御氏名:
	御所属お役職:	御氏名:
	御所属お役職:	御氏名:
	御所属お役職:	御氏名:
E-mail		
当日ご連絡先		

FAXでのお申し込みは、上記ご記入の上、このまま下記番号までFAXをお願い致します。

**FAX : 021-6249-5498**

お電話 : 021-6249-2388 メール : event\_dept@next-g-china.com

事務局 Next-G  
小谷、金まで

FAX OUT

### 事前アンケートのお願い

当セミナーにて、お客様により有益な情報をお伝えできる様に下記事前アンケートにご協力頂ければ幸いです。

- 特にご興味をお持ちの内容は何でしょうか？
  - 第一部 マーケティング・営業業務改善のヒント
  - 第二部 マーケティング・営業で活用出来るデータ収集ツール
  - 第三部 顧客の声を集めて、成果を出すためのテレマーケティング術
  - 第四部 戦略的マーケティング・営業データ活用
- 営業管理業務で困っていますか？
  - とても困っている  少し困っている  困っていない
  - どの様な部分で困っていますか？

---

---
- マーケティングや営業を進める上でどのような情報収集にお困りですか？

---

---
- 下記の中でご購入されているものはございますか？
  - 日本経済新聞国際版  日本経済新聞電子版  日経テレコン
- 営業業績管理(計画含め)として、
  - 集計出来ていない。  集計に時間がかかる。  データの精度が悪い。

日 時 : 2014年 5月29日 (木) 13:00~18:00 (12:45受付)

場 所 : TKP上海カンファレンスセンター上海市静安区威海路755号 文新报业大厦17F

地 図 : <http://tkpshanghai.net/access.shtml>

言 語 : 日本語(申し訳ございませんが、中国語への通訳はありません。ご了承くださいませ。)

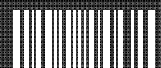
定 員 : 50名(事前登録制:定員になり次第、締め切らせて頂きます。)

対象者 : 企業の経営者・幹部・責任者の方々、マーケティング、営業業務に従事する方々



NEXT  
GENERATION

Next Generation China Inc.



NEXT