

2015年11月19日(木) 株式会社ホットリンク

**【参加無料】ホットリンク、マイクロアド・インバウンドマーケティングと訪日中国人対策セミナーを開催
～クチコミから知る消費行動と、「爆買い」の対象になるための具体策～**

ホットリンクグループである株式会社トレンド Express(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 桧野安弘、以下トレンド Express)は、株式会社マイクロアド・インバウンド・マーケティング(本社:東京都渋谷区、代表取締役 中山洋章、以下マイクロアド・インバウンド・マーケティング)と、訪日中国人のインバウンド消費に関する共催セミナーを開催いたします。

日本政府観光局(JNTO)の発表によると、訪日外国人数は2015年9月時点で累計が2014年の総計を超え、安定的に増加しています。こと訪日中国人については、2015年の国慶節におけるその盛り上がり、報道で多く取り上げられています。この流れを受け、来年こそは訪日中国人を取り込みたいという企業の声が多い一方で、その消費行動をどう把握したらいいかわからない、また何からやるべきかわからない、という悩みも聞かれます。

本セミナーでは、2016年に向けて取り組みをご検討の企業様に向けて、まずは訪日中国人の消費行動を理解した上で、取り組むべき具体策や事例について解説。さらにあと3か月に迫った春節にも役立つ情報を合わせてご紹介します。ぜひこの機会にご参加ください。

【開催概要】

日 時:2015年12月1日(火) 16:00 ~ 18:00(15時30分受付開始)

会 場:株式会社オプト 大会議室(東京都千代田区四番町6番 東急番町ビル5階)

主 催:株式会社マイクロアド・インバウンド・マーケティング、株式会社ホットリンク

参加費:無料

定 員:60名 ※応募者多数の場合、抽選とさせていただきます

お申し込みはこちらから

<http://www.hottolink.co.jp/seminar/20151110>

【アジェンダ】

■第一部 クチコミから探る、爆買いの実態と「刺さる」プロモーション施策の傾向

本セッションでは、「買いたい」「買った」「行った」「食べた」など、旅前～旅後を通じた訪日中国人の行動をクチコミから集計・分析し、節や季節における特徴なども合わせて解説します。

さらに、爆買い商品が生まれる仕組みや、昨今注目されているソーシャルバイヤーについてもご紹介します。

[講師] 株式会社トレンド Express

トレンド Express 編集長 / 四家 章裕

■第二部 短期間で成果を出すための施策はこれだ！2016年(春節)に向けた具体策と事例分析

本セッションでは、弊社の2015年国慶節に手掛けた成功事例と他社事例をお話します。

巷では「爆買い」や「買い物リスト」、「ロコミ」といった様々なインバウンド・キーワードが囁かれています。実際の現場では「では、どうすればいいの?」というような状況が多いのではないのでしょうか。

商品に対する“気付き”のきっかけ作りとして Web PR や影響力の強い KOL の実施、その後の補完策としての検索エンジン対策など、デジタル・マーケティングを駆使することで、貴社の商品は「爆買い」の対象へ変化します。

[講師] 株式会社マイクロアド・インバウンド・マーケティング
アカウントプランナー / 坂口 兆志

【お申込み・詳細はこちら】

<http://www.hottolink.co.jp/seminar/20151110>

※応募者多数の場合、抽選とさせていただきます。

■株式会社トレンド Express について

株式会社トレンド Express は、ホットリンクグループの強みを活かし、ソーシャル・ビッグデータを核としたインバウンド消費に関する情報だけでなく、ビジネスモデルの策定や具体化のソリューションを提供いたします。

【事業内容】

- ・世界各国ソーシャルビッグデータを使ったマーケット調査・インバウンド消費に関する需要予測・分析・レポートニング
- ・図解トレンド Express の編集・発行

資本金:1,000 万円(2015 年 11 月 1 日現在)

代表者:代表取締役社長 梶野 安弘

企業サイト:<http://www.trendexpress.jp/>

■株式会社ホットリンクについて

株式会社ホットリンクについて(コード番号:3680 東証マザーズ)

ホットリンクは、ソーシャル・ビッグデータを分析・加工し、ビジネスへの有効活用を支援するクラウドプラットフォームベンダーです。大量のソーシャル・ビッグデータからリアルタイムに検索・分析が可能な「クチコミ@係長」、及び、風評をモニタリングする「e-mining」を現在まで累計 1700 社以上に提供してまいりました。また同様に、ソーシャル・ビッグデータおよび、感情/属性分析エンジンを、API を通じてサードパーティ向けに提供しています。また、2013 年 6 月より金融分野では、日本企業初の Bloomberg 利用者向け金融ビッグデータ分析ツールを提供しています。

ホットリンクの成長戦略は、ソーシャル・ビッグデータ活用の、

1. マーケティング分野での浸透
2. 多様な産業への展開及びデータ流通プレイヤーの地位確立
3. 海外展開

の 3 つです。

設立日:2000 年 06 月 26 日

資本金:557 百万円(2015 年 3 月 31 日現在)

代表者:代表取締役社長 CEO 内山 幸樹

証券コード:3680

企業サイト:<http://www.hottolink.co.jp/>

Twitter:http://twitter.com/hottolink_pr

Facebook:<https://www.facebook.com/hottolink.inc>

■お問い合わせ

株式会社ホットリンク 営業本部 コーポレートコミュニケーショングループ

東京都千代田区四番町6番東急番町ビル TEL:03-5745-3903