

アフターコロナを見据えた「ゼロからの中国越境ECに失敗しないため」の
完全個別勉強会を社数限定で無料開催
「荷物を止めるな！」中国EC法も物流も通関も決済もシステム連携も顧客対応も、
半日で理解

メーカーや専門・大手小売業・商社を対象に、日本全国で開催
～ご要望に応じて一部内容カスタマイズ・オンライン開催可能～

アフターコロナを見据えた

「ゼロからの中国越境ECに失敗しないため」の

📺 OK 1Day 完全個別勉強会


越境ECをはじめるにあたって

- 1.具体的に御社が何をすべきかがわかります。
- 2.御社の注意すべき点、リスク、失敗例がわかります。
- 3.中国EC法律に則った正規通関により、税関で荷物が止まらない手法が理解可能です。
- 4.開始後、認知させるためのプロモーション手法がわかります。

**中国EC法も
物流も
通関も
顧客対応も
システム連携も
決済も半日で理解！**

中国ECマーケティングの
専門家が担当

主催:インタセクト・コミュニケーションズ(株)



中国6都市にグループ拠点を持ち、越境EC・海外プロモ・インバウンド支援を行うインタセクト・コミュニケーションズ株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:譚 玉峰、以下当社)は、新型コロナウイルス感染症により事業に影響を受けたメーカー・小売業の打ち手として自社取扱商品を海外に向けて販売する「越境EC」をゼロから立ち上げ、成功させるための半日集中型の完全個別勉強会を開催いたします。

多くの企業が参加するという一般的なセミナー形式ではなく、1社限定での完全個別開催形式のため、内容のカスタマイズや質問・ディスカッションなどが自由に行なえ、御社のニーズ・状況に応じた形での理解が可能です。

■このような事が半日で身に付きます:

- ・越境ECをはじめるにあたって、御社が具体的に何をすべきかがわかります。

- ・越境E Cをはじめるにあたっての**注意すべき点、リスク、成功・失敗例**がわかります。
- ・中国E C法律にのっとった**正規通関により、税関で荷物が止まらない手法**がしっかりと理解可能です。
- ・越境E Cを始めるだけでは売れない事もあるため、**認知させるためのプロモーション手法**がわかります。

■越境E C勉強会の関連キーワード：

- ・越境E Cによる、御社の新たな販路開拓への第一歩
- ・越境E Cおよび海外プロモーションの**第一線で活躍する専門家と直接ディスカッション**
- ・インバウンド復興後の来日時を見据えた、**越境E Cプロモによる御社ブランドの現地ファン増加**を狙う
- ・コロナ前からアフターコロナの状況に移り変わる中での**中国の消費者行動の変化**から、日本の今後を推測

■このような企業様を対象としております：

- ・一般消費者（toC）向け商材の生産メーカー様
- ・専門小売業様、大手小売業様
- ・専門商社、問屋様

→その他の業種向けにつきましては、ご要望に応じて後日企画いたします。

下記当社問い合わせフォームよりお気軽にお問い合わせください。

■越境E C勉強会の実施背景：

2019年1月、中国において越境E Cの適正化を狙って施行された「**電子商務法**」により、**非正規ルートで転売を行っていた個人バイヤーが規制され、転売を目的とする「爆買い」が減少**し、正規の越境E C業者へは一種の追い風となりました。更に**今年流行した新型コロナウイルスの流行によるインバウンド客の著しい減少**も影響し、今越境E Cおよびインバウンド市場に混乱が生じており、関連企業の業績に大きな影響を与えております。このような状況下で、**影響を受けた企業が生き残っていくためのひとつの対策として「越境E C」に参入したい、という声**が各社から日々高まっており、中国本土6カ所に現地拠点を有し、中国ビジネスを熟知している当社への相談件数も増加しております。

その相談も「越境E C」に対して未着手の企業、以前失敗した企業など、様々な企業の経営者様・ご担当者様からの相談をいただいておりますが、企業によって商品の違い、体制の違い、方針の違いなどまったく状況は異なるため、一律の紋切り型のセミナー形式でのお伝えでは「その企業の越境E C進出にとって、本当に必要な情報が得られない」と当社は考えております。

今回は「**メーカーや専門・大手小売業・商社**」の経営者様、**海外事業・営業担当者様を対象**として、**越境E C・中国マーケティングを熟知した講師による完全1社限定での個別勉強会**を、講師のリソースが足りる限り実施し続けたいと考えております。

■越境E C 完全個別勉強会 実施概要：

日程：2020年6月以降

所要時間：3～5時間（内容・ご要望により変動いたします）

開催形式：**オンライン**または**オフライン**（当社・東京本社会議室・大阪支社会議室、または御社指定場所）

開催社数：6月～7月開催分 各月**限定10社**

応募〆切：6月～7月開催分最終〆切 各前月末

開催費用：以下3種類の開催形式によって異なります。

- ① **当社東京本社（御茶ノ水）** または **大阪支社（東梅田）** ご来社の場合・**無料（0円）**
- ② **オンライン** (ZOOM または テンセント社 VooV Meeting) の場合・**無料（0円）**
- ③ **御社訪問の場合**・**50,000円(税別)** ※**東京以外での開催時は別途講師(1～2名)交通費実費**
※③**御社訪問の場合も早期実施割引**として、**受講後のアンケート回答にて無料（0円）**とさせていただきます。（6月1日～7月末日までの実施）
※**応募多数の場合は抽選**とさせていただきます
※**越境ECの展開が難しい場合や、講師スケジュールの都合等、勉強会をお受けできない場合がございますので予めご了承ください。**

複数社参加：原則として1社開催ですが、複数社での開催希望の場合はお問い合わせください

■越境EC 完全個別勉強会お申込み：

下記 URL からお申込みください

<https://www.intasect.com/studymeeting/>

■こんな方におすすめです：

- ・ **一般消費者（toC）向け商材**の生産メーカー
- ・ **専門小売業、大手小売業**
- ・ **専門商社、問屋** 各社の経営者様、海外事業や営業責任者様、担当者様

■越境EC勉強会 実施概要例：

【1】開始にあたってのご挨拶

【2】第一部 勉強会「**ゼロからの越境EC**」

所要時間・40分程度＋質疑応答

概要：**越境ECに必要なもの、注意事項、運用体制、適合商品、物流、通関、カスタマーサービス、システム連携、越境決済**などなど。

【3】第二部 勉強会「**越境ECを成功させるためのプロモーション**」

所要時間・30分程度＋質疑応答

概要：**動画 SNS を利用したブランディング広告及びパフォーマンス広告。**

動画で露出するだけではなく**成果報酬型のアフィリエイト式広告の連携**も実現可能に。

【4】第三部 ディスカッション「**御社状況をもとにした越境ECの可能性**」

所要時間・60分程度

概要：**小売、メーカー、商社問屋のそれぞれの特性に合わせたソリューション**を個別で相談にご対応いたします。

※以下については、ご要望に応じて実施いたします。

【5】第四部 勉強会「インバウンド復興期を見据えた、アフターコロナ期に出来ること」

所要時間・45分程度

概要：プロモーションにあたっての訴求コンテンツ準備や決済など、復興期を見据えて今のうちに出来ることをお伝えします。

■登壇講師例：

・越境EC領域

インタセクト・コミュニケーションズ株式会社 新規事業本部
プロダクトマーケティングチーム リーダー 玄傑（げん けつ）



大学卒業後、中国ECマーケティング会社を立ち上げ、日系企業の中国進出とプロモーション企画をサポート。その後、大手日系企業の中国新規事業開発に参画し、執行役員兼マーケティング部長に就任。越境ECのアプリ開発、専門チーム育成、プロモーション企画、中国子会社設立など多くの成功事例を残す。2019年よりインタセクト・コミュニケーションズ株式会社の次世代プロモーションソリューション開発事業に参画し、動画SNSプロモーション企画開発と5G普及による中国新市場へのアプローチ方法を研究開発しているほか、企業向け講演会も多数担当。

・インバウンドプロモーション領域



インタセクト・コミュニケーションズ株式会社
営業統括コンサルティング本部 部長 道明翔太

化粧品・健康食品に特化したASP通販システム販売を経て、2016年4月に「日本の良いものを無くしたくない」という思いから海外進出支援に定評があるインタセクト・コミュニケーションズに入社。

中国向け越境EC、インバウンド事業の分野の最前線で最新情報を次々に吸収している。

前職で得た知識を活かし、顧客の消費行動からプロモーションを企画提案することに定評がある。

現在はマルチ決済アプリのIntaPayの普及と馬蜂窝などのインバウンド媒体を活用した一気通貫のプロモーションを手掛けている。各インバウンドセミナーでのアンケートの評価は極めて高く、評判を博している。

■ご注意

- ・本勉強会は**越境EC進出を真剣にお考えのメーカー・小売業・商社・問屋各社向けの内容**となります。その他の業種、当社同業他社様につきましては参加をご遠慮いただいております。
(その他の業種様向けなど、今後の開催予定についてはお問い合わせください)
- ・勉強会で提供する情報には細心の注意を払いますが、情報を利用したことによる結果については一切の責任を負いかねますので、何卒ご了承ください。
- ・プログラム内容や講師等、変更となる場合がございますので予めご了承ください。

当勉強会への多数の会社様のご応募を、心よりお待ちしております。

■越境EC 完全個別勉強会お申込み：

下記 URL からお申込みください

<https://www.intasect.com/studymeeting/>

■会社概要

商号 : インタセクト・コミュニケーションズ株式会社
代表者 : 代表取締役社長 譚玉峰
所在地 : 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町3丁目1番地 B・Mビル2階～6階
設立 : 2000年11月
事業内容 : 中国本土を主軸としたワンストップインバウンドサービス、アフィリエイト運用代行、システム開発など
資本金 : 9,856万円
URL : <http://www.intasect.com/>

中国本土を主軸とした海外向けインバウンドプロモーション事業として WeChat Pay・Alipay 等のマルチ決済や、百度広告の基幹代理店、中国最大の旅行情報サイト「馬蜂窝」の公式日本総代理店業務等の集客支援、他にも中国進出企業・サービスのプロモーションによる認知施策、越境EC支援、SNS投稿監視、アフィリエイト大規模運用、アフィリエイトサイトパトロール、オフショア開発、電子契約等のワークスタイル改革、AI・ヘルスケア IoT 関連の研究開発、リスクマネジメントなど、最先端の技術を武器として、国内外で幅広い事業を展開中です。

【勉強会または当社に関するお問合せ】

2020年5月20日現在、部門により在宅勤務実施中のため、極力お問い合わせフォームにてご連絡ください
インタセクト・コミュニケーションズ株式会社

東京本社（営業時間：平日9:00～18:00）

電話：03-3233-3524 ※担当・新規事業本部(玄)、営業統括コンサルティング本部(道明)

電話：03-3233-3525 ※担当・広告事業本部(片倉・渡部)

Web：<https://www.intasect.com/contact/>