

WEBセミナー
＜参加費無料・定員80名＞

ASEAN市場における販売チャネルの重要性

～コロナ禍で明確になった販売チャネルの重要性。今、企業はチャネルの再構築を急いでいる～

2020年7月15日(水)
15:30～16:40

申し込みURL（視聴URLはお申し込み後にお知らせいたします）
<https://event.ricoh.co.jp/public/seminar/view/2024#/>

セミナー概要

コロナ禍で多くの企業がグローバル戦略を改めて考えるようになりました。2000年頃から急激に加速したアジア新興国市場をターゲットとしたグローバル展開は、一度もその足を止めることなく今日に至りました。しかし、コロナ禍で一時的に鎖国を強いられたからこそ、改めて、グローバル化の重要性やグローバル戦略の重要性と真剣に向き合うことができるようになりました。

一つだけ、分かったことは、ウィズコロナの世界でも、アフターコロナの世界でも、グローバル化は止まらないということです。人々の移動が一時的に制限されても、価値ある製品はこれからも国境を超え世界中で求められます。

本セミナーでは、『ASEAN市場における販売チャネルの重要性』と題し、日本企業の弱点と言われてきた販売チャネル戦略やマーケティング戦略を中心にお話しします。先進的なグローバル企業や現地シェアが高い企業に共通する3つのことや、逆に海外販売が伸びない会社が間違えるマーケティング。そして、強固な販売チャネルを構築する3つのポイントなど、限られた時間で可能な限り要点を絞って分かりやすく解説します。

本セミナーは、海外事業担当者や駐在員の皆様、また海外展開を検討している企業の経営者の皆様にとっては、今、まさに直面する課題を解決する内容となっております。皆様の参加をお待ちしております。

RICOH
imagine. change