

LECTURE&CONSULTING 申込書

申込日 年 月 日

申込企業名		
会社名	フリガナ	担当者 携帯番号
住所	〒	担当者 E-mail
受講者名	部署・役職 氏名①	部署・役職 氏名② 連絡欄

(1) LECTURE について

1 社 2 名まで同料金で受講可能

受講料 (税込) / 1 LECTURE	● 出展社(申込書提出済み企業)	5,000 円 (税込) / 回
	● その他の企業	10,000 円 (税込) / 回
<p>● 締切： 各レクチャーの3日前までにメール添付もしくはFAXで申込下さい。</p> <p>● 動画提供： スケジュールが合わない、遠方で参加出来ない方には同金額でレクチャーの動画を送り致します。動画提供の場合は編集時間の都合上、動画データの送付は1週間後以降になりますので予めご了承ください。</p> <p>● 支払い： 受講料は当日現金払いとなります。</p> <p>● キャンセル： 各レクチャーの2日前の午後15時まで可能です。</p>		<p><各回時間及び会場について></p> <p>時間： 13:00-15:00 (2時間制)</p> <p>会場： 東京都千代田区鍛冶町 1-8-3 神田91ビル2階</p>

申込希望 LECTURE ※希望の LECTURE に✓ください。

LECTURE 聴講方法 ※希望の聴講方法をどちらか1つ✓ください。	<input type="checkbox"/> 当日聴講 (参加人数： _____ 名) <input type="checkbox"/> 後日動画提供 ※当日ご参加出来ない人はこちらをご選択ください。
---------------------------------------	---

開催日	テーマ	講師名
<input type="checkbox"/> 12/04(水)	TOP RETAILER が来シーズン求めるものとは - メール、展示会、ショールームで会うブランドに対して どのような観点で見ているか -	BARNEYS NEW YORK 中箸 充男 氏 (MD 部メンズチームマネージャー) 加藤 憲洋 氏 (MD 部ウィメンズチームマネージャー)
<input type="checkbox"/> 12/19(木)	地方セレクトショップオーナーが考える 「集客できる、そして売れるブランドとその企画」	エヌ 中本 健吾 氏 (代表取締役/ ref. オーナー)
<input type="checkbox"/> 01/08(水)	海外リテール事情。大手だけではない個店で良い店教えます！ - 昨年の第一回でカバーできなかったお店を紹介します -	飯泉 太浩 氏 (ブランディングディレクター)
<input type="checkbox"/> 01/20(月)	上海人気店バイヤーに聞く、買いたい日本ブランドとは？ - わざわざ日本から買い付けるその意図と買い付け心理とは - ※日本語講演	element 朱 懿徳 氏 (Director, Co-Founder) 劉 継仁 氏 (Co-Founder)
<input type="checkbox"/> 02/27(木)	バイヤーが買いたくなるブースでの VMD とは？ - 視覚での惹きつけ方、伝え方をお伝えします！ -	ワークベンチ 山本 伊都子 氏 (代表)

(2) PERSONAL CONSULTING

※希望の CONSULTING に✓ください。講師と複数回希望の方は別途連絡ください。

人気の講師にブランド別に単発の個別コンサルも。日時は個別調整し、Skypeも可能です。 90分/ 1 CONSULTING 20,000 円 (税別)	
<input type="checkbox"/> ブランディングディレクター 飯泉 太浩 氏	ESTNATION, aquagirl, 10 corso como CHINA, LN-CC 等、国内外でバイイング経験があるので、ブランディングから MD 戦略、競合の設定から海外市場の可能性、等幅広く相談が可能です。
<input type="checkbox"/> 株式会社アクセ グローバル事業部 部長 内山 直昭 氏	輸出検討企業が、自社の現在の FOB 価格から同じ利益率を保ちながら DDP で、どれだけ価格を下げられるかの計算、 SHIPPING 相談が可能です。
<input type="checkbox"/> Ghiri Ghiri (NY Showroom) 代表 ケイ・スタニシエール 氏	米国の CHANEL, BURBERRY, POLO RALPH LAUREN で MD とセールスを経験。20 年以上積んでいるので、アメリカ進出希望企業向けです。
<input type="checkbox"/> KMT INC. 代表 兒玉 キミト 氏	上海在住 10 年以上。展示会出展や個別セールス等、上海を拠点に日本ブランドの中国進出をサポート。中国進出検討企業向け。

合計受領金額	円
--------	---

<申込・問い合わせ先> PROJECT TOKYO 事務局
〒101-0044
東京都千代田区鍛冶町 1-8-3 神田 91 ビル
TEL : 03-5296-1026 / FAX : 03-5296-1018
E-mail : info@project-tokyo.com

過去LECTUREのご紹介

PROJECT
T O K Y O

これまで開催したLECTUREは全て動画でのお渡しが可能です。希望するものにチェックを入れPROJECT TOKYOまでメール添付でお申込みください。

PROJECT TOKYO 2020 March 出展企業 1動画 5,000円(税込)

上記以外の企業 1動画 10,000円(税込)

申込先E-mail : info@project-tokyo.com

動画申込企業情報

企業名	担当者名
〒	担当者 E-mail



Ghiri Ghiri (NY Showroom)代表 ケイ・スタニシエール 氏

米国のCHANEL、BURBERRY、POLO RALPH LAURENでMDとセールスを経験。20年以上の経験によって築いた米国内外の小売業者と強固なネットワークを誇り、ブランディング、マーチャンダイジング及び国内外のセールスの拡大をスペシャリティーとする。

- ブランドが国内外マーケットで戦う際に必要なこと** (日本語での公演)
ブランディング、MD、デジタルマーケティングにおいて海外に出る際にどのような準備が必要なのか。トレードショー、ショールーム、DtoC別で説明します。
- 海外マーケットの攻め方をセールスのプロが教えます** (日本語での公演) (日本語での公演)
英語ができないので海外セールスができないんです・・・その前にやるべき事はたくさんあります。海外セールスのイロハについてお話します。



ブランディングディレクター 飯泉 太浩 氏

ESTNATION、aquagirlのバイヤー後、上海の10 Corso Como ChinaやロンドンのLN-CCのチーフバイヤーを歴任し、売上最大化に貢献する。バイヤーがどのようにブランドを見ているのか、に特化してブランディングコンサルティングをしている。

- 欧州のリテール事情。大手だけではない個店で良い店教えます！**
MERCYやBrowns、I.Tだけが海外Retailerではありません。小さくても良いお店、また地域ごとの特徴についてまとめてお話します。
- バイヤーに商品をわかりやすく伝えるには？お金をかけずに出来るイメージビルド、セルフブランディングについて**
全ての基本となる、バイヤーがどのようにブランドを見ているのか。どのような伝え方をすれば良いかについて元バイヤーがお話します！
- バイヤーはブランドをこう見ている！～MD目線で捉える商品構成とリテール別の提案方法～**
ブランドのMD構成がバイヤーフレンドリーでないと、オーダーに繋がらない事も。感覚だけではなく数字も使ってバイヤーはブランドを見ています！
- バイヤーが行きたくなるブース、会いたくなるブランドは？～事前アプローチから事後フォローまで～**
展示会で印象に残るブースとは・・・事前に多くのメール・郵送・電話のアプローチをもらい、会いたくなるブランドとそうでないブランドの違いとは・・・



株式会社ブルズアイ コミュニケーションズ 取締役 COO兼BULLSEYE PR ディレクター 本多 史英 氏

伊勢丹で宣伝部／販売促進部PRマネージャーを経て、ESTNATIONの立ち上げに参画。16年にブルズアイコミュニケーションズ入社。1WJKW、EDWIN、Fred Segal等を始めファッション、化粧品のPRのみならず、ブランドイメージ作り、マーケティングのサポート等を。

- セールスに繋げるPR！ - ブランド認知を広め、ファンとの関係性を強めるコミュニケーションとは -**
PRとは何か？自社で出来ること、外部に委託した方が良いこと、等、PRの基本知識とは。



株式会社アクセ グローバル事業部 部長 内山 直昭 氏

大手系商社後イタリアに14年滞在し、欧州への輸出サポート/代行をメインとした商社を立ち上げ、多くの日本ブランド/テキスタイルの輸出に関わる。現在輸入ブランドを多く抱えるアクセの貿易部門として、他社の代行輸入を含めたインポート業務の支援している。

- 内外価格差をどう縮めるか。FOBだけでは長続きしない！DDPでの海外卸ビジネスの進め方**
ネットや越境ECで情報が入る時代こそ、内外価格差をいかに縮めるかがポイント。そのノウハウだけでなく、 SHIPPINGの注意点等をお話します。



KMT INC.代表 児玉 キミト 氏

上海在住10年以上。上海を拠点に日本ブランドの中国でのブランディング/セールスや中国展示会での出展サポートを行う。

- 今の上海をどう攻めるか！～中国系バイヤーを魅了する商品構成、SNSの使い方！～**
言語や商慣習を含め、攻めるのが難しい中国。パートナーを組むには・・・そしてSNSやHP等、デジタルでのアプローチと準備についてお話します。

出展申込書	受理済 ・ 未受理
合計受領金額	円

<申込・問い合わせ先> PROJECT TOKYO 事務局
〒101-0044
東京都千代田区鍛冶町 1-8-3 神田 91ビル
TEL : 03-5296-1026 / FAX : 03-5296-1018
E-mail : info@project-tokyo.com