

申込企業情報			
貴社名		TEL:	
		FAX:	
貴社住所 〒			
参加代表者氏名		役職	携帯番号
参加代表者E-mailアドレス			
	代表者以外の参加者氏名	役職	PROJECT TOKYO事務局
1			〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町1-8-3 神田91ビル
2			TEL : 03-5296-1026
3			E-mail : info@project-tokyo.com

(1) 動画聴講LECTURE 過去に行ったLECTUREの動画をご提供いたします。

動画料金 / 1 LECTURE	・ 出展社(申込書提出済み企業) ¥5,000 (税込)
	・ その他の企業 ¥10,000 (税込)

Kei Stanisiere 氏 Ghiri Ghiri 代表 ※Consultationのプロフィール参照

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)
 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のプロが教えます (日本語)
 「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します。

飯泉 太浩 氏 **ブランディングディレクター** ※Consultationのプロフィール参照

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!
 Dover Street Market、H.Lorenzo、Bon Marcheだけが海外Retailerではありません。地域毎の人気店の特徴についてお話しします。

内山 直昭 氏 **株式会社アクグローバル事業部 部長** ※Consultationのプロフィール参照

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します。

本多 史英 氏 **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**
 伊勢丹で宣伝部/販売促進部PRマネージャーを経て、ESTNATIONの立ち上げに参加。16年にブルズアイコミュニケーションズ入社。1WJKW、EDWIN、Fred Segal等をはじめ、ファッション、化粧品品のPRを多数担当し、ブランドメッセージ作りやマーケティングのサポート等を行う

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。

※ 必要事項を全てご記入の上、お申込書をinfo@project-tokyo.com宛にメールください。後日担当者よりご連絡させていただきます。


PROJECT TOKYO記入欄	
出展申込書	受理済 ・ 未受理
合計受領金額	円

(2) CONSULTATION 専門家による、ブランド別コンサルティング
 テーマ別にプロフェッショナルな個別相談ができます

1セッション/ 90 分 ¥20,000 (税別)
 ※数回のセッションも可能です。ご希望の方は別途ご連絡ください。

ONLINE 海外在住の講師の帰国期間外をご希望の場合や、遠方の場合は SKYPE やテレビ電話を使用したコンサルティングも可能です。


飯泉太浩 氏 **ブランディングディレクター**



経歴 ESTNATION、aqua girlのバイヤーを務めた後、10 Corso Como China やロンドンのLN-CCのチーフバイヤーを歴任、売上最大化に貢献。

対象 ブランディングやセールsstrategy、並びに海外戦略等。


Kei Stanisiere 氏 **Ghiri Ghiri ショールーム (ニューヨーク)代表**



経歴 アメリカのCHANEL、BURBERRY、POLO Ralph Lauren、OSKLEN等でMDとセールの経験を20年以上積む。現在はニューヨークでショールームを運営。

対象 アメリカマーケットへの進出を検討しているブランド。


内山直昭 氏 **株式会社アクセ グローバル事業部 部長**



経歴 大手商社勤務後、渡伊。滞在14年の間に輸出サポートと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の輸出に関わる。

対象 海外用の値付け、SHIPPING、内外価格差の収縮方法など、輸出に関して疑問のあるブランド。


児玉キミト 氏 **KMT INC. (上海) 代表**



経歴 上海に10年以上在住。上海、東京を拠点に中国マーケットに向けて日本ブランドのブランディングやセールスを行う。中国で開催される展示会への出展サポート。

対象 中国進出を検討しているブランド。

米田 年範 氏 **株式会社ATENROY代表取締役・「SREU」ディレクター**



経歴 在学中にコレクションブランドで経験を積み、2012年より自身のブランドをスタート。(現在まで) ファクトリーブランド含む4ブランドを立ち上げる。2016年リメイクブランドとして始めたFURUGI-NI-LACEは、環境配慮型ブランドSERUとして再スタート。2019年10月にはRakuten Fashion Week TOKYOで、2020SS COLLECTIONを発表。活動の幅はファッションに留まらず、飲食店「コマグラカフェ」をプロデュース。都内で3店舗を展開。

対象 ブランディングを中心に、悩み全般。