



SEMINAR

HVORDAN STARTER JEG ONLINE SALG I KINA?

TIRSDAG 4. JUNI 2019, KL. 09:00 - 12:40.

Sådan kommer du i gang med at sælge online i Kina Kom og få et bud på, hvad det kræver at sælge online i Kina via Cross-Border E-Commerce (CBEC) og få afklaret, om Kina er et marked, hvor din virksomhed kan udvikle sin forretning.

Du har sikkert deltaget i flere Kina-arrangementer, hvor du har hørt om det voksende forbrugermarked og boomende e-handel med historier fra forskellige brands om deres oplevelser. Nu er du nået dertil, hvor du som virksomhed gerne vil blive mere konkret på, om Kina er et marked, som du skal starte salg til.

I løbet af seminaret vil du få afklaret, om der er et marked for dine produkter i Kina, og om du er klar eller først skal have nogle ting på plads, før du kan sælge på det kinesiske marked.

Seminaret vil veksle mellem indlæg, diskussion i mindre grupper og input fra indlægsholdere og værterne.

SEMINAR

HVORDAN STARTER JEG ONLINE SALG I KINA?

TIRSDAG 4. JUNI 2019, KL. 09:00 - 12:40.

Program

- 08:45 - 09:00 Registrering, netværk og kaffe/te
- 09:00 - 09:05 Velkomst
- 09:05 - 09:50 Hvordan ser CBEC markedet ud i Kina og hvad er de gældende regler for CBEC?
> **Noam David Stern**, Founding Partner, China-direct.biz
Hvordan beskytter du dit varemærke i Kina? Hvordan udarbejder du et brugbart navn på kinesisk?
> **Noam David Stern**, Founding Partner, China-direct.biz
- 09:50 - 10:05 DISKUSSION I GRUPPER: Hvordan vælger du den rette CBEC platform? Hvordan undgår du misbrug af dit varemærke i Kina? Hvor skal du passe på?
- 10:05 - 10:50 Hvordan tilpasser du din nordiske storytelling til den kinesiske forbruger?
> **Mette Bernt Knudsen**, Co-founder & CCO of Bing Bang
Hvorfor er WeChat så vigtig og hvordan kan du selv styre det fra Danmark?
> **Teitur Jonasson**, Co-founder & CEO, Bing Bàng
- 10:50 - 11:05 DISKUSSION I GRUPPER: Er kinesiske social media vigtige for dit brand?
- 11:05 - 11:20 PAUSE
- 11:20 - 11:50 Hvordan kommunikerer og markedsfører du bedst dit brand og dine produkter i Kina?
> **Deheng Xie**, Ehubnordic og ejer af Dexi Consulting
- 11:50 - 12:05 DISKUSSION I GRUPPER: Hvordan positionerer du dit brand globalt? Hvilke egenskaber vil du fremhæve i din kommunikation ud fra dit produkt/brand i Kina?
- 12:05 - 12:25 CASE: Axelsen Management vil fortælle om deres overvejelser med at starte online salg til Kina
> **Henrik Axelsen**, Axelsen Management
- 12:25 - 12:40 Opsamling og let frokost

Dato

Tirsdag den 4. juni kl. 09:00 - 12:40

Mødetidspunkt

Kl.: 08:45 Registrering

Sted

PostNord, Hedegaardsvej 88, 2300 København S.
Ved Femøren Metro st.

Mere information

Send mail til: ac@ehubnordic.com

Målgruppe

CEO, ejer, eksport-, salg- eller marketingansvarlig

Tilmelding

Ann Christin Mahrt på mail: ac@ehubnordic.com.

Angiv venligst navn, titel, virksomhedsnavn, branche/produkt og evt. Kina erfaring.

Pris

Gratis. Der opkræves "no show" gebyr på kr. 250 ekskl. moms ved udeblivelse.

Forberedelse før seminaret

Hvilke produkter vil I gerne sælge i Kina?
Hvordan positionerer I jeres brand internationalt?
Hvilke varemærker har I i dag fx DK, EU eller internationalt?
Har I nogle erfaringer med varemærkekrænkelse i udlandet?