



WEBINAR: KINA

ONLINE B2C MARKEDSFØRING OG SALG

Danish-Chinese Business Forum afholder i fællesskab med 4 ud af de i alt 6 af Danmarks Erhvervshuse dette målrettede B2C Kina-webinar for danske SMV'er over hele Danmark.

Mens de europæiske markeder fortsat kæmper med vigende købekraft som følge af COVID-19, er Kina nu fuldt oppe at køre igen og et oplagt marked til online B2C salg. Webinaret gør dig klogere på, om din virksomhed skal gå ind i online-salg til det kinesiske marked, og hvordan du kan komme i gang.

Forstå den kinesiske forbrugeradfærd og det kinesiske online økosystem og bliv klogere på, hvordan grænserne mellem SoMe og salg er mere flydende i Kina. Hør hvilken platform, der når ud til Generation Z, og få indblik i muligheden for at sælge på platforme, der henvender sig til specifikke kundesegmenter.

Bliv klogere på, om du skal vælge at målrette dit salg på en smal platform, bevare fuld kontrol over dit salg eller gå i partnerskab med dem, der kender markedet.

Webinaret giver dig også information om, hvordan du kan få sparring, forløb og tilskudsprogrammer fra erhvervshusene, og hvordan du kan få øget din Kina-viden i DCBF's netværk.

Du registrerer dig ved at klikke på linket "TILMELD DIG HER" og får et deltagerlink til tilsendt inden webinaret går i luften.

Vi glæder os til at "se" dig til dette webinar arrangeret af Erhvervshus Nordjylland, Erhvervshus Midtjylland, Erhvervshus Sydjylland, Erhvervshus Fyn og DCBF i fællesskab.



[**TILMELD DIG HER**](#)

Dato: 19. november 2020

Tid: 9.00-10.30

Link til deltagelse bliver sendt på mail senest dagen før webinaret.

EKSPERTER



Niels Christian Flintholm
Partner,
Leaf Digital



Noam David Stern
Partner,
China-direct.biz



Miro Li
Founder,
CHINable Academy &
Double V Consulting



WEBINAR:KINA

ONLINE B2C MARKEDSFØRING OG SALG

19. Nov.
2020

AGENDA

09.00 - 09.05

Velkommen

09.05 - 09.20

Forbrugerne, Kinas online økosystem og de mange muligheder

Niels Christian
Flintholm,
Leaf Digital

At sætte sig ind i det kinesiske online økosystem kan virke uoverskueligt, men det er alfa og omega at forstå for at kunne opnå bæredygtig vækst på det kinesiske marked og ikke mindst opnå en tilfredsstillende grad af kontrol med eget brand i Kina. Betydningen af sammensmeltningen af SoMe platforme og onlinehandel (Social Commerce). Vigtigheden af Convenience og integration af "point of interaction" og "point of sale".

09.20 - 09.35

Er One-stop brand management løsningen for din virksomhed?

Noam David Stern,
China-direct.biz /
Convergence
China

Alternativ cross-border e-commerce med branding og salg gennem Soft-launch kampagne for at teste markedspotentialet og, hvis vellykket, Full-launch i Kina af FMCG brands.

09.35 - 09.50

Fuld kontrol over salget - WeChat og Tmall

Niels Christian
Flintholm,
Leaf Digital

Hvordan kan du komme i gang med at sælge på de kinesiske platforme WeChat og Tmall, og hvordan sikrer du dig fuldt ejerskab over det kinesiske salgs-setup.

09.50 - 10.05

Bilibili and Little Red Book, alternatives to larger platforms

Miro Li,
CHINAble
Academy &
Double V
Consulting

Introduktion til Bilibili, der går målrettet efter Generation Z, og Little Red Book, der fokuserer på salg af mode og kosmetik, herunder betydningen af User generated Content vs. Brand generated Content.

Presentation in English

10.05 - 10.15

Støttemuligheder og viden i dit Erhvervshus og hos DCBF

v. Martin Th. Appel, Erhvervshus Sydjylland, Rolf Hansen, Erhvervshus Sydjylland og Line Elk Hansen, DCBF

10.15 - 10.30

Q&A



WEBINAR:KINA

ONLINE B2C MARKEDSFØRING OG SALG

INTRO TIL PANELISTERNE



Niels Christian Flintholm

Partner, Leaf Digital

Niels Christian Flintholm, partner og medstifter af Leaf Digital Group og SOMEGU. Arbejder med planlægning og eksekvering af B2C og B2B marketing og salg på det kinesiske marked. De arbejder hands on med brands udvikling i Kina med et særligt fokus på direkte udførelse af projekter på WeChat og Tmall samt Kina centrisk software udvikling.



Noam David Stern

Partner, China-direct.biz

Medstifter af China-direct.biz i Shanghai, har boet i Kina siden 2005, hvor han tilbyder forretnings- og juridisk rådgivning og tjenester til primært skandinaviske firmaer vedrørende deres markedsadgang, etableringer og drift i Kina. Derudover er han nordisk repræsentant for det kinesiske firma Convergence China i Shanghai.



Miro Li

Founder, CHINable Academy & Double V Consulting

Double V consulting helps overseas brands enter China market in e-commerce, branding and marketing. Miro also founded CHINable Academy in 2019, a learning platform providing online courses, webinars and workshops about China e-commerce and marketing to both executives and employees.



Martin Th. Appel

Forretningsudvikler, Erhvervshus Sydjylland



Rolf Hansen

Projektrådgiver SMV: International, Erhvervshus Sydjylland



Line Elk Hansen

Project Director, Business Development & Relationship Management, DCBF