

2015年7月2日

株式会社フルスピード

(証券コード：2159)

代表取締役社長 友松功一

『爆買い』を逃さない訪日インバウンド集客セミナー」開催のご報告

2015年6月18日（木）に無料セミナー「開始一週間で訪日外国人旅行者が増加！『爆買い』を逃さない訪日インバウンド集客セミナー ～知らないと始まらない3つの問題と事例からみる成功法則～」を開催いたしました。

2015年3月と4月に東京本社にて開催した「訪日インバウンド集客スタートアップセミナー」を、アンケートの声などを基にブラッシュアップさせた内容で、アジアビジネス支援チームとして初めての大阪でのセミナー開催でした。

当日は、23名の方にご参加いただき訪日インバウンドにおける基礎情報、成功法則、すぐできる対策方法などをお伝えさせていただきました。

第1部 スピーカー：アジアビジネス支援事業部 グループ長 三島悠輔



第1部では、ネット広告事業に5年間従事しており国内だけではなくアジア圏のプロモーションにも精通している、当社アジアビジネス支援事業部グループ長の三島から下記内容にてプレゼンテーションをさせていただきました。

- ・中国ネット市場のご紹介
- ・中国ネットユーザーの動向
- ・中国 Web プロモーションの成功法則

第2部 スピーカー：アジアビジネス支援事業部 事業部長 西田京平



第2部では、中国で10年間 Web マーケティング業務に従事しており、中国の Web 事情に精通している当社アジアビジネス支援事業部事業部長の西田から下記の内容にてプレゼンテーションをさせていただきました。

- ・大阪のインバウンドの取組状況
- ・訪日旅行者の買物の傾向
- ・インバウンド施策に対してのよくある悩みと解決法

1時間半のセミナーでしたが、アンケートでは満足度90%を超える高い評価をいただき、「爆買いの実態や対策について詳しく知ることができて良かった」や「成功事例があり理解を深められた」などのお声をいただき、セミナー後もインバウンドにおける「Weibo/Wechat における具体的な使い方」や「既に訪日客が来ているがもっと増やすにはどうしたらいいか」など具体的なサービスや自社の悩みを講師に積極的にご相談いただきました。

フルスピード アジアビジネス支援事業部では、「越境 O2O サービス」という訪日前から訪日中までの認知を徹底的に行うことで、店舗来店を行うサービスを提供しております。取組の中には、広告投入額の50倍の売上を上げた免税店や訪日中国旅行者だけで単月の売上が3000万円を超えた美容クリニックもございます。アジア圏における集客・Web ページ作

成・効果測定・インフラの提供などワンストップで行っておりますので、「これから施策を始めたい」、「施策をしているが中々成果が出ない」など各企業様が抱える様々な悩みに対して、ご相談にのることが可能です。

■提供可能サービス例：

- ・各国検索エンジンにおけるリスティング広告の開設及び運用
- ・各国ソーシャルメディアのページ開設・運用(Wechat/Weibo/Facebook/twitter/instagram)
- ・他言語における動画作成及びアップロード
- ・ニュースリリース
- ・多言語サイト作成

今後も引き続きセミナーを開催いたしますので、ご興味のある方はお気軽にお問い合わせください。なお、セミナー開催予定や開催報告については、弊社コーポレートサイトやFacebook ページでもお知らせしております。

▼Facebook ページ

<https://www.facebook.com/FullSpeedGroup?fref=ts>

▼コーポレートサイト セミナーページ

<http://www.fullspeed.co.jp/news/newest/seminar/>

=====

【本リリースに関するお問い合わせ先】

担当者：アジアビジネス支援事業部 三島

TEL：03-5457-7712 Email:asia@fullspeed.co.jp

=====

【株式会社フルスピード 会社概要】

設 立：2001年1月4日

資 本 金：898百万円（2015年4月末現在）

代 表 者：代表取締役社長 友松 功一

従業員数：連結：240名、単体185名（2015年4月末現在）

事業内容：インターネット広告代理店事業 アドネットワーク事業
情報メディア事業クリエイティブ事業

所 在 地：東京都渋谷区円山町3-6 E・スペースタワー8階

U R L： <http://www.fullspeed.co.jp/>

=====

Full Speed Inc.