

「发掘新兴市场，在逆市中寻找新商机」免费研讨会

由美国次贷危机触发的金融风暴令全球经济放缓，欧美经济持续下滑，对主要面向欧美市场的出口企业造成较大冲击。为应对当前国际经济形势，企业需加强本身的实力、提升产品质量及诚信优势，以及建立品牌形象，扩大在传统市场的份额；同时也需积极开拓新兴市场，扩大客源。

有见及此，香港贸易发展局将举办「发掘新兴市场，逆市中开拓新商机」免费研讨会，由资深讲者为您深入剖析新兴市场的最新情况、市场前景及如何在逆市中制定有效的市场推广策略及展览会攻略，争取更多订单。

研讨会详情：

日期：2009年6月24日（星期三）	时间：下午3:00至5:00（报到时间：下午2:30至3:00）
地点：宁波市海曙区灵桥路2号 宁波南苑饭店4楼五洲厅	语言：普通话
<p>讲题： 1) 如何选择及开拓新兴市场？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 如何选择新兴市场 ● 开拓新兴市场注意事项 <p>讲者：万通国际集团有限公司董事总经理 洪新杰先生</p> <p>2) 如何通过香港贸发局平台有效拓展多元化市场？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 利用第三方认证展示诚信优势，增强买家信心，巩固企业在传统市场的实力 ● 运用有效的推广渠道，分散出口风险，开拓新兴市场 <p>讲者：香港贸发局刊物及电子商贸部销售高级经理 陈伟民先生</p>	

讲者简介：

万通国际集团有限公司董事总经理 洪新杰先生

洪先生拥有超过三十年的国际贸易经验，其效力的万通国际集团有限公司于内地及欧洲均设有分支机构。自一九九八年起，该公司更成为上海市政府所主办的历届上海国际花卉节，唯一被指定的国际贸易代表。自二〇〇〇年起，洪先生于香港贸发局为企业提供有关外贸报关的咨询服务，并经常被不同机构邀请作有关的专题演讲。

香港贸发局刊物及电子商贸部销售高级经理 陈伟民先生

陈先生拥有接近二十年的销售营运及市场推广经验，曾於金融及工商界工作，经常走访国内(包括华南、华中、华北地区)及东南亚不同行业的国企及民企，对内地企业销售推广的需要及国际商贸有深入了解，及在如何利用香港平台走向国际市场方面，能为企业提供实用的建议及专业意见。

查询请电香港贸发局王斌先生 0571-2897 9922 或電郵至 gc.supplier@hktdc.org



「发掘新兴市场，在逆市中寻找新商机」免费研讨会报名表

请填写以下资料，并于2009年6月22日前 传真至0571-2897 9105或
电邮 gc.supplier@hktdc.org。成功报名者将获发传真/电邮通知。

本公司将会到访上述研讨会。请预留_____个座位。

本公司未能出席以上之活动，但有兴趣了解香港贸发局为内地企业而设的推广服务。

公司名称	_____	行业	_____
姓名	_____	职位	_____
电话	_____	传真	_____
地址	_____	电邮	_____

**费用全免
名額有限，報名從速！**

若閣下不欲繼續收取香港貿易發展局以傳真發送的任何宣傳及其他資料，請致電客戶服務專線（852-1830668）或填寫下列資料，並傳真至（852-28034198）。

If you do not wish to receive any promotional and other materials from the HKTDC via fax, please contact our Customer Service Line at [852-1830668] or complete the following information and fax back at [852-28034198].

傳真號碼 _____ 公司 _____ 聯絡人 _____
Fax No. () _____ Co. Name _____ Contact Person _____