JAMES HARDY

Former Head of Europe for Alibaba

LONDON SPEAKER BUREAU

Topics

- Digital
- Entrepreneurship
- Strategy
- Teamwork

James Hardy は、小売のグローバリゼーション、e コマース、オンライン成長戦略の権威です。彼は、さまざまな取引プラットフォーム (Amazon や Alibaba からブティック マーケットプレイスや自社ブランド サイトに至るまで) でのオンライン拡大を将来にわたって保証するために、ブランドと協力することを専門としています。

法的な合併と買収のバックグラウンドを持つジェームズは、以前はアリババのヨーロッパ責任者を務めていました。その後、彼は英国最大の中国 e コマース輸出業者を共同設立しました。これは、ヨーロッパ中のブランドが中国本土で市場シェアを確立するのに役立つ、受賞歴のある高成長プラットフォームです。

James Hardy は、複数の FTSE 250 企業の国際 e コマース戦略に取り組み、ブランドが外部、非公開、および公開市場で価値を最大化する方法を特定しています。彼は、世界最大のコングロマリットがスタートアップの方法論から何を学べるか、そして中小企業がビジネスのスケーリングについてアリババなどのブランドから何を学べるかを探ります。

国際的な思想的リーダーとして、ジェームズの専門知識は、フィナンシャルタイムズ、ハフィントンポスト、ジャーナルデュネット、BBC、チャイナデイリーニュースに掲載されています。

ジェームズは、アリババがいかに支配的になったのかについて、エネルギッシュで魅力的な講演者です。欧米では、企業は特定のカテゴリーやセクターをどのように所有し、「利益第一」の観点から考えることができるかを自問しています。中国では、大手企業が、どのような大企業の問題を解決する必要があるか、またそれらをどのように解決できるかを尋ねます。エコシステムのアプローチをとり、彼らは、ビジネス環境のさまざまな部分をどのように促進できるか、そしてこのエコシステムを共有し、最終的には報酬を共有するために多くのサードパーティを引き付ける方法を尋ねます。

James Hardy は、アリババでの経験を活用して、ビジネスの別の未来について視聴者を教育しています。彼は、アリババのユニークなアプローチが、eコマース、従来の支払い、クラウド コンピューティング、中小企業向けローンなどのさまざまな分野を完全に破壊し、オフラインの小売や物流などの分野で確立されたビジネスに挑戦することを可能にしたことを示しています。

彼は、このアプローチを Amazon のアプローチと比較し、それらの類似点から学ぶべき教訓を示していますが、さらに重要なことに、それらの違いを示しています。彼は、企業が革新的な文化を構築するように導く環境と、これらの環境をあらゆるビジネスでどのように作り出すことができるかを説明します。そして彼は、コア機能を中心にエコシステム主導のビジネス ネットワークを構築することの利点について説明しています。

James Hardy は、自身の成功した資金なしのビジネス (現在は英国で最大の国境を越えた中国に焦点を当てた e コマース ビジネス) の物語を、これらの原則の実践例として使用しています。

info@londonspeakerbureau.my +603 2301 0988