

JAMES HARDY

Former Head of Europe for Alibaba

LONDON
SPEAKER
BUREAU



James Hardy adalah otoritas pada globalisasi ritel, e-niaga, dan strategi pertumbuhan online. Dia mengkhususkan diri dalam bekerja dengan merek untuk membuktikan ekspansi online mereka di masa depan di berbagai platform perdagangan (dari Amazon dan Alibaba hingga pasar butik dan situs merek sendiri).

Dengan latar belakang hukum merger & akuisisi, James sebelumnya menjabat sebagai Kepala Eropa untuk Alibaba. Dia kemudian ikut mendirikan eksportir e-niaga Tiongkok terbesar di Inggris – platform dengan pertumbuhan tinggi yang memenangkan penghargaan yang membantu merek di seluruh Eropa membangun pangsa pasar di Tiongkok daratan.

Topics

- Digital
- Entrepreneurship
- Strategy
- Teamwork

James Hardy telah mengerjakan strategi e-niaga internasional untuk beberapa perusahaan FTSE 250, mengidentifikasi bagaimana merek dapat memaksimalkan nilainya ke pasar eksternal, pribadi, dan publik. Dia mengeksplorasi apa yang dapat dipelajari oleh konglomerat global terbesar dari metodologi startup, dan apa yang dapat dipelajari oleh perusahaan kecil dari merek seperti Alibaba tentang penskalaan bisnis mereka.

Sebagai pemimpin pemikiran internasional, keahlian James telah muncul di The Financial Times, The Huffington Post, The Journal du Net, The BBC dan China Daily News.

James adalah pembicara yang energik dan menarik tentang bagaimana Alibaba menjadi begitu dominan. Di Barat, perusahaan bertanya pada diri sendiri bagaimana mereka dapat memiliki kategori atau sektor tertentu dan berpikir dari pandangan "mengutamakan keuntungan". Di Cina, perusahaan terbesar menanyakan masalah bisnis besar apa yang perlu dipecahkan dan bagaimana mereka dapat menyelesaikannya. Mengambil pendekatan ekosistem, mereka bertanya bagaimana mereka dapat memfasilitasi semua bagian yang berbeda dari setiap lingkungan bisnis, dan bagaimana mereka dapat menarik banyak pihak ketiga untuk berbagi dalam ekosistem ini dan pada akhirnya untuk berbagi dalam penghargaan.

James Hardy menggunakan pengalaman Alibaba untuk mendidik audiens tentang masa depan alternatif untuk bisnis. Dia menggambarkan bagaimana pendekatan unik Alibaba telah memungkinkannya untuk sepenuhnya mengganggu berbagai bidang seperti e-niaga, pembayaran tradisional, komputasi awan, dan pinjaman usaha kecil, serta menantang bisnis yang sudah mapan di berbagai bidang seperti ritel offline dan logistik.

Dia membandingkan pendekatan ini dengan pendekatan Amazon dan menunjukkan pelajaran yang bisa dipetik dari kesamaan mereka, tetapi yang lebih penting, perbedaan mereka. Dia menjelaskan lingkungan yang mengarahkan bisnis untuk membangun budaya inovatif dan bagaimana lingkungan ini dapat diciptakan dalam bisnis apa pun. Dan dia membahas manfaat membangun jaringan bisnis

berbasis ekosistem di sekitar kemampuan inti Anda.

James Hardy menggunakan kisah sukses bisnisnya sendiri yang tidak didanai – sekarang menjadi bisnis e-niaga lintas batas terbesar yang berfokus pada China di Inggris – sebagai contoh penerapan prinsip-prinsip ini.

info@londonspeakerbureau.my +603 2301 0988