

(企業名) 株式会社フランクジャパン	対応可能社数の目安 5社～10社
-----------------------	---------------------



(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)

<https://vimeo.com/558375922>

PW: ?#A5iy7W

(支援内容)

貿易ビジネスのフェーズに合わせた多彩なソリューションサービス

	貿易ビジネスのフェーズ		
	A:市場調査	B:流通ルート構築	C:マーケティング実行
輸出事業者に発生するタスク	<p>現状把握</p> <ul style="list-style-type: none"> ポテンシャル分析 業界内海外進出動向把握 海外進出状況把握 <p>戦略立案/意思決定</p> <ul style="list-style-type: none"> リソース戦略 業務提携 (国際物流・EC運営・販売) <p>実態把握</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場調査 マクロ環境分析 流通調査 業界分析 企業調査 ベンチマーク調査 提携候補先調査 キーマンアプローチ調査 消費者調査 カスタマージャーニー調査 顧客インサイト分析 	<ul style="list-style-type: none"> 大手越境ECプラットフォーム販路構築 商品プロモーション カウンタープロモーション プロモーションの修正とオファー カウンターオファー オファーの修正と売買契約成立 国際輸送手配 陸送手配 海上/航空輸送手配 Invoice/Packing List/ Shipping/Instruction発行 通関手続き 税関審査 関税納付 船積み手続き フォワードer倉庫から船舶/航空機へ貨物搭載 証券証券/航空貨物運送状発行 代金回収 ※契約時に定めた決済条件に基づく 送金 (前払い/後払い) 信用状取引 (金融機関発行の支払確約書) 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング戦略構築 製品戦略 流通戦略 価格戦略 プロモーション戦略 マーケティング実行 SNS運用 動画コンテンツ作成 特集ページ作成 モール内販促
	<p style="text-align: center;">ソリューション基本パッケージ</p> <p>コンプライアンスチェック</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品のパッケージ翻訳 商品包装の輸入可否確認 商品成分の中国輸入可否確認 商品包装の中国語ラベル制作 一般消費者向け市場調査 <p>市場調査</p> <ul style="list-style-type: none"> オンライン市場調査 既存類似品販売状況レポート 	<p style="text-align: center;">貿易サポート</p> <p>コンプライアンスチェック</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品のパッケージ翻訳 商品成分の中国輸入可否確認 商品包装の中国語ラベル制作 <p>営業代行</p> <ul style="list-style-type: none"> バイヤーへの商品紹介 	<p style="text-align: center;">オプション</p> <p>SNS運営代行</p> <ul style="list-style-type: none"> 公式アカウント運用 KOL・KOCによるブランド・商品認知・拡散

(支援の特徴)

日本のメーカー様が抱える悩み

- ①自社の商品の中国市場でのポテンシャルが知りたい
- ②どの商品を販売すべきかわからない。
- ③どの販路が適切か不明
- ④ロードアップのイメージが湧かない
- ⑤新商品の育成ができない

フランクジャパンがメーカー様と一緒に中国進出を後押し

- 消費者調査**
 - ✓ 中国消費者に対して貴社商品のネーミング・包装・味等の多角的な側面からアンケート調査・商品のポテンシャルを分析
- 適切販路診断**
 - ✓ 中国オンライン市場のデータをベースに商品カテゴリー市場シェア・競合商品を分析
- 流通ステップご提供**
 - ✓ 流通を最大化させるための、着実な販路をご提供。ステップバイステップで商品を着実に育成
- 着実なマーケティングご提供**
 - ✓ 大切な予算を無駄なく使用・実行

(どの様な事業者にご利用してもらいたい)

取り扱いカテゴリー<加工食品/飲料/酒類/医薬品/ヘルスケア/ベビーアンドマタニティ>

- ・中長期において中国オンライン市場での新商品の育成～販売までお付き合いいただける業者様

スタート3年間の具体的な戦略

	準備	1年目	2年目	3年目～
モールド外	市場調査 <ul style="list-style-type: none"> ・ SNS分析 <ul style="list-style-type: none"> ↳ ターゲット選定 ↳ インサイト抽出 ↳ 訴求点開発 ↳ 競合調査 	認知拡大 商品仮設検証 <ul style="list-style-type: none"> ・ 認知の基礎構築 <ul style="list-style-type: none"> ↳ SNS(REDなど)での口コミ醸成 ・ 話題の喚起 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 動画SNS(抖音など)でのCP実施 	理解促進 スター商品確定/育成 <ul style="list-style-type: none"> ・ オフィシャル情報発信 <ul style="list-style-type: none"> ↳ SNS公式アカウント開設 ・ 商品情報の整理 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 百度百科への登録 ・ ユーザー理解の促進 <ul style="list-style-type: none"> ↳ マイクロアンバサダーなど商品愛用者による発信 	刈り取り 流通チャネル拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・ マスへの露出 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 芸能人アンバサダー契約 ↳ 人気コンテンツP.P. ・ O2Oの連動 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 大規模CPの展開 ・ 成果連動型施策 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 抖音oCPM広告の実施
モールド内	<ul style="list-style-type: none"> ・ 購買データ分析 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 商品選定 ↳ ブランド位置づけ ↳ 販売戦略策定 ↳ 競合調査 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売り場の構築 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 京東国際(Walmart等) ・ 物流体制の構築・検証 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 国際物流・国内配送 ・ モールド内販促検証 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 販促体制立ち上げ・検証 ・ 消費者購買データを活用した販促モデル構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ スター商品選定 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 購買データに基づく ↳ 売上目標、販売比率設定 ・ モールド内販促実施 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 商品別販促費設定・実施 ・ オフライン <ul style="list-style-type: none"> ↳ マーケティングチャネル立ち上げ (7Fresh) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 流通チャネル拡大 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 越境ECチャネル拡大 (Tmall, PDD, その他) ・ オフライン <ul style="list-style-type: none"> ↳ マーケティングチャネル拡大 ・ 中国向け新商品開発 <ul style="list-style-type: none"> ↳ D2C + データに基づく

(支援実績の例)

フランクジャパンは中国への初・再参入を目指す日本のチャレンジャー企業にとって最適なパートナー

	各企業の課題	実績
① 中国への初・再参入を目指す チャレンジャー企業にフォーカス	大手珈琲メーカーA社が中国消費者への販売方法を模索中、 フランクに越境EC立上げの相談依頼	越境小売での在庫管理・ 販売管理・販売方法まで、 越境EC立ち上げノウハウを一括に構築
② 商品選定から広告・販促まで 商品が“売れる”ところまで支援	医薬品メーカーR社 医薬品関連商品の中国販売関連を検討中、 流通のコントロール等品質管理に課題を感じ、 自社物流を持つJDでの越境ECでの販売を フランクジャパンに相談	越境ECの立上げから 販売・モール内販促を実施 約6ヶ月でJD販売売上 月平均1300万円突破
③ 新商品の育成	調味料大手A社、中国市場にて1度失敗経験があり、 スポーツ食品ブランドでの再参入を検討中、 中国無名ブランドの為、フランクジャパンに越境EC販売相談	フランクジャパンがJDでの仕入れ販売を交渉 越境ECでの立上げ 中国語商品ネーミング開発までサポートを行い、 JD買取形式での販路開発
④ 日々の運用・フルフィルメントまで ワンストップで任せられる存在	お菓子会社B社は中国現地法人での販売経験はあるが、越 境ECでの販売未経験かつ温度管理が必要な商品もあり、 物流面でも費用面でも不安がある中 ノウハウを熟知しているフランクジャパンに相談	フランクジャパンがJD買取形式での販売交渉を行い 越境での保冷配送をJD物流と共に実現 中国越境市場に新しい分野を構築

支援実績一覧 (一部)



(問い合わせ先)

〒107-0062 東京都港区南青山 1-15-15 乃木坂パークフロント 9 階

TEL 03-6426-5956 FAX 03-6426-5957

株式会社フランクジャパン 営業推進部 ディレクター 岩井 隆人

E-mail: iwai.takato@frankinter.com

株式会社フランクジャパン 運営費用明細

作成日：2021/4/22

項目	対応担当	対応拠点	業務担当内容	単位	自営初期費用 (日本円)	自営運営費用 (日本円)	自営旗艦店初期費用 (日本円)	自営旗艦店運営費用 (日本円)
営業対応	営業担当	日本	営業・提案～販売までの準備・調整及びクライアント様の対応	式	106,200	—	106,200	—
	営業チームリーダー	日本	日々の運営状況確認、フォロー	月	—	52,000	—	108,000
運営対応	運営統括	北京	プロジェクト全体の統括と管理 計画立案～物流体制構築	式	162,900	—	279,900	—
	運営チームリーダー	北京	運営計画の策定及び実施の管理、運営結果の確認と分析、改善。JD バイヤーとの日常対応	月	—	113,000	—	153,000
	運営実務	北京	ページ作成<コピーライティング・デザイン企画・実行含む> 商品ページ及び広告ページの内容審査、管理 商品ページ及びプロモーション、広告や宣伝関連文章の企画、作成 商品ページ及び広告ページの作成	式	240,500	—	513,700	—
			ページのメンテナンス (SKU追加含む)	月	—	37,400	—	55,000
	プロモーション担当	北京	JDサイト内、外のプロモーション計画の策定及び広告の投稿実施	月	—	230,300	—	368,100
物流対応	物流チームリーダー	深セン	物流立ち上げ、業務管理、各関連方面の調整 在庫管理、出荷指示、通関書類の作成・翻訳、保税区分庫処理等の 実務対応	式	93,600	—	132,000	—
合計 (税抜き)					603,200	432,700	1,031,800	684,100

備考：販促費用は別途メーカー様の予算に合わせてご相談