

<p>(企業名)</p> <p>株式会社ロクトーナ</p>	<p>対応可能社数の目安</p> <p>100 社</p>
<p>(支援の概要)</p> <p>インフルエンサーを活用した中国市場への販路拡大</p>	
<p>(支援の概要等を紹介する動画) (外部リンクになります)</p>	
<p>(支援内容)</p> <p>1. 支援企業と中国人バイヤーとのマッチングの場を創出し中国への販路拡大を支援する、弊社開発の Wechat内ミニプログラムのバイヤー専用ECアプリを提供します。出品いただくとバイヤーを通じて商品が拡散され、成約した場合にはバイヤーが代理購入して中国の消費者に届くというサービスで、物流面なども弊社を中心にサポートいたします。</p> <p>2. 弊社契約のKOLを通して支援企業の商品の販売やPRを行う、在日KOLを活用したライブコマースサービスを提供します。委託もしくはKOLを売り場などに派遣し、主に中国のTaobaoという中国最大のECプラットフォームで数時間の動画生配信を通じて商品販売する形式です。物流面も弊社でサポートいたします。</p> <p>3. 支援企業の商品・サービスの宣伝・販促を行う、中国 SNS プロモーションサービスを提供します。いきなり販売活動を行っても売れない商品が多いため、SNS での運用型広告やインフルエンサーを活用したプロモーションを実施して企業・商品のブランディング向上を支援いたします。</p> <p>当社はこれらのサービス提供により、企業と中国人消費者を結びつける支援をさせていただきたいと考えております。</p>	
<p>(支援の特徴)</p> <p>弊社は上記の各サービスでの支援実績が豊富にあり、サポート体制も充実しております。</p> <p>1. ミニプログラムの EC アプリでは、気軽に出品できる日本語の管理画面をご用意しており、既にのべ100 社以上の出展実績があります。また翻訳のサポートも可能なため、日本語しかできない企業様でも簡単に出品できます。配送に関しても出展企業様には国内配送のみの作業になり、中国本土への配送は弊社提携の物流事業者や各 KOL が対応するため、細かな貿易知識やノウハウは必要ありません。誰でも簡単に中国向け越境 EC サイトを構築することが可能です。</p> <p>2. ライブコマースは弊社創業当初の 2016 年から約 5 年間にわたって実績があり、様々な KOL と業務提携をしております。販売業種もジュエリー、アパレル、化粧品、飲食品（酒類含む）など多岐にわたり、KOL とのマッチングから効果検証、販売促進までサポート可能です。</p> <p>3. SNS マーケティングでは、WeChat や Weibo といったサービスの他に、小売に強い小红书（同：RED）や、近年爆発的伸びを見せている動画 SNS 抖音（日本での呼称：TikTok）、といったサービスでのプロモーション実績があり、効率よくブランディングや販促活動ができるノウハウを得ています。</p>	
<p>(どの様な事業者にご利用してもらいたいか)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・まだ EC を十分に活用した経験が少なく、海外販売もしたことがない、特徴的な商品を持つ事業者 ・今後自社商品を中国向けにも大きく拡大させたいと考えている、特徴的な商品を持つ事業者 ・コロナ禍で元々大きかった中国人への販売が減ってしまっている、特徴的な商品を持つ事業者 ・既に中国向け越境 EC サービスを活用しているが思うような結果が出ていない事業者 	

(支援実績の例)

① Wechat ミニプログラム機能を使った山梨県宝飾メーカーの販売支援

中国人が日ごろから最も慣れ親しんでいる SNS アプリ Wechat の「ミニプログラム」機能を活用し、オンラインでの山梨県宝飾メーカーと中国人バイヤーとの商談の場を創出し、中国への販路開拓の支援を行いました。

コロナ禍による従来の対面型の宝飾展が次々と開催中止や規模縮小とされる中、「オンラインジュエリーフェア」と称し、2020年7月、11月、2021年1月と計3回のイベント形式による開催を行い、参加企業総数106社、参加バイヤー総数約1500名、総売上額約800万円という実績となりました。

② ライブコマースによる販売支援

中国アリババグループが展開する最大手ECプラットフォームであるTaobaoのライブ販売機能を活用し、宝飾品メーカー、中古ブランド品取扱店、アパレルメーカー、ファッションビル、百貨店など多岐にわたる事業者の商品を弊社と提携をしているKOL（ライブ販売者）を通じて中国人消費者に販売させていただきました。

支援実績1：

森ビル流通システム株式会社（ラフォーレ原宿）2020年12月、ラフォーレ原宿店にて福袋のライブ販売を実施、売上額150万円となりました。

支援実績2：

株式会社東急タイム（東急百貨店本店、時計売場）2020年10月、東急百貨店本店時計売場にて実施、売上額200万円となりました。

(問い合わせ先)

下記、メールアドレスに現状の課題とご相談したい内容を記載の上ご送信ください。

nemoto@roctona.com（担当者名：根本）

- ・事業者名 株式会社ロクトーナ
- ・代表者名 代表取締役 三重野 将大
- ・電話番号 03-6407-8905

料金表

サービス名	項目	内容	料金	備考
霓虹商展街	スタンダードプラン	50商品まで掲載可能	¥597,600 /年 (¥49,800 /月)	初期のアカウント開設費用 ¥ 59,800 ※初回開設時のみ 年払いなどで優遇制度あり
	メガプラン	掲載商品数無制限	¥1,176,000 /年 (¥98,000 /月)	
	ライブコマース (オプション)	EC内でのライブコマースを 1回4時間実施	¥100,000 /回 ~	商品やKOLの状況等により応相談
	その他 (オプション)	翻訳、企業紹介ページ制作、 販売可否審査等	稼働に応じる	都度お見積り
ライブコマース	ライブ配信	タオバオでのライブ配信を 10回実施想定	¥1,000,000 ~ (¥100,000 / 回)	商品や場所、KOLの状況により 応相談
	各種ページ制作 (オプション)	ライブ前の宣伝用ページ ライブ時の遷移先の詳細ページ	¥100,000 ~	ページの構成・内容により応相談
	事前広告 (オプション)	ライブ前に行う有料の宣伝	¥200,000 /回 ~	求める視聴者数などの条件により 応相談
SNS広告	ショートムービー系 SNS	抖音、快手等を活用した 運用型、KOL型などの広告	¥120,000 /回 ~	運用型の場合最低1ヶ月は継続 宣伝対象や活用KOLにより応相談
	一般系SNS	WeChat、Weibo等を活用した 運用型、KOL型などの広告	¥120,000 /回 ~	