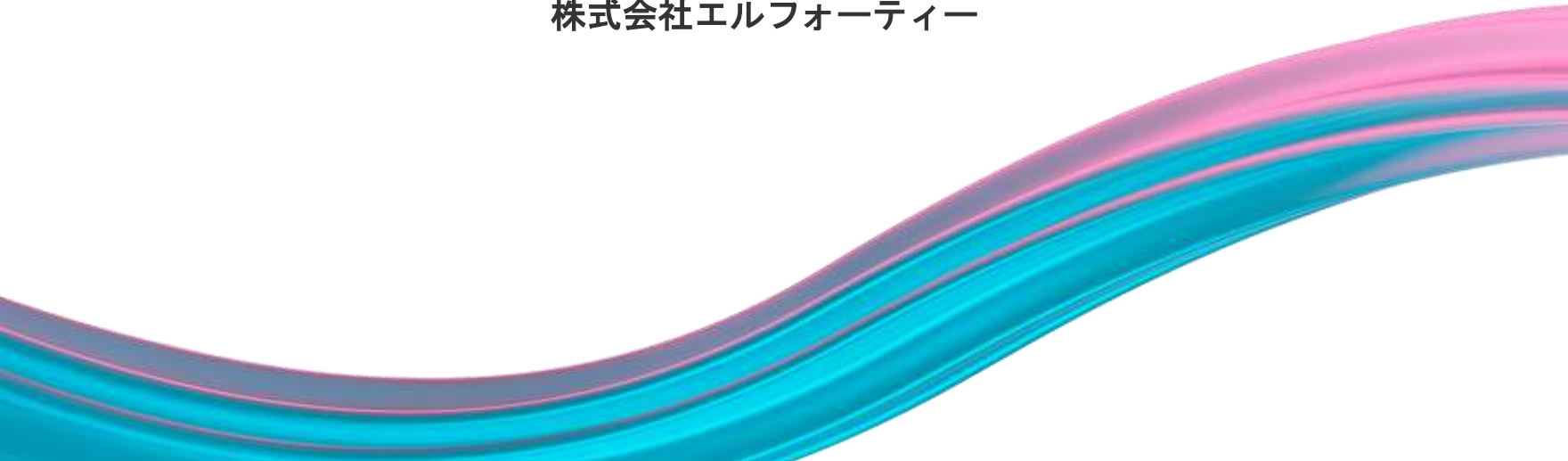


中国アパレル仕入×日本ECモール販売連携 営業提案書

株式会社エルフォーティー



中国からの手頃なトレンド商品を日本市場で展開し、 新ブランドを共創します。



中国市場の魅力

中国市場はトレンド商品を手頃な価格で大量に入手可能な巨大な供給源です。これにより競争力のある商品を日本市場に供給できます。



日本市場の可能性

日本市場では、人気のあるECモールを活用することで販路を大幅に拡大し、消費者に直接アプローチ可能です。また、ECの利用増により成長が期待されます。



共創ブランドの目的

パートナー企業と共に、仕入から販売までを一貫してサポートすることで、新しいブランドの成功と持続可能な成長を目指します。

トレンド商品を現地から選定し、 小ロット対応と輸入支援で柔軟な展開を実現します。



Our Goal 01

トレンド商品の選定

現地市場の動きをリアルタイムで把握し、旬の商品を迅速に選定します。これにより消費者ニーズに柔軟に対応でき、マーケットでの競争力を強化します。



Our Goal 02

小ロット対応の強み

小ロットでも柔軟に発注できる体制を構築し、在庫リスクを抑えつつ短納期での商品提供を可能にします。また、短サイクルでの市場適応が図れます。



Our Goal 03

独自の貿易支援

独自の貿易スキームにより、言語の壁や複雑な手続きをクリアし、日本語対応のサポートで安全な取引を実施します。これにより、初めての取引でも安心です。

弊社独自スキームにての出店で役割を明確化し、
効率的な販売システムを実現します。



在庫リスク管理

在庫リスクは出店者が管理し、効率的な在庫運営を実現します。これにより、在庫過多による無駄なコスト削減が可能になると同時に、需要に応じた適切な供給を維持できます。



出店形式

ECモール内に出店し、顧客への直接アプローチを実現します。この形式により、ブランド独自の世界観を維持しつつ、ECモールの持つ集客力をフルに活用可能です。



支援システム

弊社が仕入支援を行い、安定した商品供給をサポートします。また、販売促進や広告、撮影支援なども行い、販促活動を包括的に支援します。この支援により、売上げの最大化を目指します。

月間売上5億円を達成した販売スキームの成功事例があります。
トップスランキング上位を確保し続けています。

01

初月取扱高

初月の取扱高は5億円を記録しました。この結果は迅速な市場投入と効果的なプロモーション施策によるものです。

02

年間受注高

年間で47億円以上の受注高を達成しました。この増加は継続的な販売戦略と市場のニーズに合った商品の選定が要因です。

03

ランキング実績

トップス商品で定期的にランキング上位を獲得しています。これによりブランドの認知度と信頼性が向上しています。

KPI分析に基づいた提案とSNS戦略により、購入率を向上しヒット商品を創出します。

KPIによる商品提案



購入率やお気に入り数などのKPIを分析することで、消費者のニーズに応じた効果的な商品提案が可能です。

SNSでの影響力拡大



インフルエンサーを活用し、商品の認知を広めることで、潜在顧客への訴求力を強化します。

画像品質と購入率



高品質な画像制作はSNS上での商品の視覚的魅力を高め、実際の購入率向上に寄与します。

SNSを活用したプロモーションは、ターゲット層へのアプローチを拡大し、認知度を劇的に向上させます。

01

Instagram活用

インフルエンサーを通じてファッションアイテムを紹介し、ターゲット層の関心を引きつけます。成果報酬型のキャンペーンを行い、コスト効率的なマーケティングを実施します。

02

TikTok戦略

TikTok広告と人気投稿者によるコンテンツ連携で、若年層へのアプローチを強化します。流行を迅速に捉えることで、トレンドに敏感なユーザーからの支持を獲得します。

商品選定から拡販まで、少数SKUで開始し、KPIに基づいて戦略的に展開を拡大します。

フェーズ1: 商品選定とテスト

人気SKUを5～10選び、ECモールでテスト販売を開始します。この段階ではKPIを設定し、反応を計測します。

フェーズ2: 結果分析と改善

初期販売データを分析し、KPIを達成するための改善策を講じます。取得データを基に、次の展開を計画します。

フェーズ3: 拡大販売

改善されたSKUを基に、販売数を拡大します。得られた成功事例を活用し、幅広い消費者へアプローチします。

具体的な販売目標と運営方針を踏まえ、仕入れ支援と販売スキーム条件の協議を進めます。

1 販売目標の設定

明確な販売目標を設定することで、プロジェクト成功のための具体的な方向性を確認し合います。これによりスムーズな進行が期待できます。

2 運営方針の確認

効率的な運営を確保するため、運営方針の詳細をすり合わせる必要があります。共通の理解に基づく協力が可能になります。

3 仕入れ支援体制の整備

持続可能な仕入れ支援体制を確立することで、安定した供給ラインを保証します。双方の合意に基づく構築でリスクを最小にします。