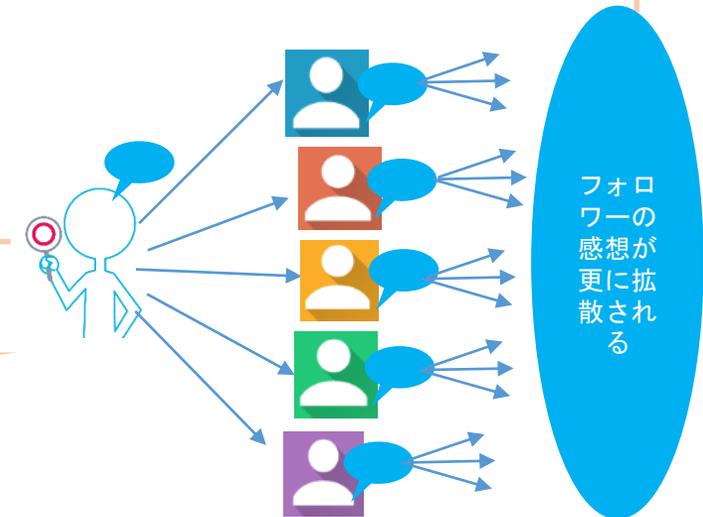




在日中国人ネットワーク
活用&アプローチ
ご案内資料

◆ 中華圏消費者の情報収集元とその使い方

- ①主に小紅書、weibo、Wechat、などのメディアを使って、KOL、友人・知り合い、バイヤー等のSNS記事を参考にしている。参考にするアカウントが、在中、在日かは問わない。
- ②公式的なメディア広告よりも、一般ユーザーなどの口コミへの信頼が非常に大きい。
- ③欲しいと思った商品は、上記の①~②の情報源の中で価格情報もチェックする。



情報収集をした後に「欲しい」と思ったら、下記のいずれかのパターンで商品を購入する。

- ①越境ECなど、公式店舗で購入
- ②taobaoなど、個人店舗で購入
- ③在日のバイヤー活動をしている知り合いから購入
- ④日本に旅行に行く友人にお願いをして、購入してもらう

在日バイヤー向け オンライン商品説明会

在日中国人バイヤーとは

中国では、外国製品（輸入品）の税率が高いこともあり、外国に住んでいる友人や知人などのつてで直接海外の製品を購入することが盛んです。

越境ECではなかなか難しい、“**知られていない商品に対する質の担保**”を、企業側ではなく、すでに**実績のある在日バイヤー**が行うことで、消費者の信頼度を高めます。また、最近では中国人の芸能人が使用した商品をバイヤー経由で購入するケースも増えています。欧米では一般的な職業として多くの人が活動しており、中国では「代購(daigou)」と呼ばれています。



バイヤーとインフルエンサー・KOLの違い

**バイヤーとインフルエンサーは似て非なるものです。
バイヤーの情報配信の目的は、あくまでも商品売ること、
インフルエンサー・KOLは情報を拡散させることが得意です。**

	バイヤー	インフルエンサー・KOL
不特定多数への情報配信力	△ 特定顧客に対して強い影響力を持つ	◎ 不特定多数の人へ情報の伝達が可能
マーケット分析力	△ 売れる商品を探すのは得意だが、マーケットを俯瞰して試しているわけではない	△ 顧客からの指示内容をもとに配信するため、分析力はあまり高くない。
使用SNS	①Wechat (モーメンツ) ②Weibo ③淘宝网	①Weibo ②Wechat (公式) ③小紅書
商品知識	◎ 幅広い商品知識を保有	○ クライアントからの情報により勉強
商品販売力	◎ 豊富な商品知識より、カウンセリング型で顧客に提案が可能	△ 一部のKOLを除き、販売力はない
フォロワーとの距離	◎ 顧客との距離が非常に近い	△ フォロワーとのインターアクションはしているものの、一定の距離はある。

バイヤーは参入障壁が低いため、多くの方がアルバイトとして参入します。
また最近では、在日本のバイヤーも競争が激化しており、
①商品の仕入れルートの確立や、**②カウンセリング販売**に力を入れています。
最近ではカウンセリング販売が主流となっており、
顧客の属性（年齢・性別・家族構成など）、予算、悩み、過去購入商品を丁寧にヒアリングし、
豊富な商品知識から最適な商品を提案します。
そのため、**バイヤーの基礎リストに入ることが非常に重要です。**

敏感肌には、ミノン、キュレルなどを勧めよう

最近赤ちゃんのできた人にはケアセラ、ミノンを

化粧品では満足できない人には美顔器を勧めよう！



乾燥肌なら、SK-II、CPB

南部に住む乾燥肌の人には、ALBION、コスメデコルテ

ニキビには、雪肌精、プリムラテ・ヴィダドレーブ

在日バイヤーとして活動している方々をオンラインで集め、商品に関する説明&体験会を実施致します。

▼ 特徴:

◆ 構成

- ・ 20代~40代の在日バイヤー
(香港、台湾、中国大陸、在日華人) 計10人
- ・ 30代の女性 (70%)
- ・ 日本在住している
- ・ 日本の商品や文化にとっても詳しい
- ・ 一人あたりの月売上平均30万~2千万円



- ①高い購買力と宣伝力を持つ
- ②エンドユーザー(潜在ユーザー含む)に一番近い存在である
- ③タイムリーに情報拡散ができる
- ④施策実施直後に売上が分かりやすく上がる
- ⑤バイヤーをフォローしているバイヤーにも情報をリーチさせることができ、長期的に売り上げを上げることができる。

・オンライン商品説明会のイメージ

オフライン



オンライン



※自分が抱える顧客に対してセールスをしている実際のバイヤーの投稿



今まで、会場に集まって実施をしていたバイヤー説明会をオンライン化。バイヤーは自宅に居ながら、メーカーご担当者様の説明を聞くことができます。説明を聞きながら、バイヤーはその場で自分の顧客に対してセールスをかけます。

(オプション)
イベントにKOLやKOCを加えることで、口コミを拡散させることも可能です。

在日中国人KOL・KOC 活用プラン

在日中国人KOL・KOC 活用プラン

▶ プランA：在日で活動するKOL、KOCを活用して、口コミを拡散させる施策もご提案可能です。

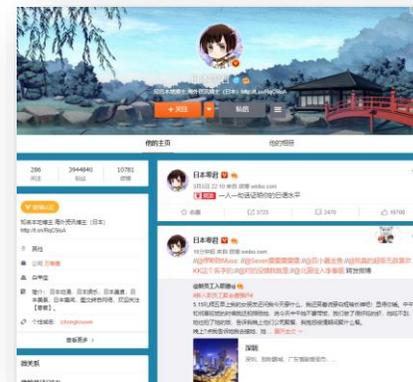
(在日KOL・例)



林萍在日本



这里是日本



日本零君

▶ プランB：在日の留学生を活用して、口コミを拡散させる施策もございます。

最近の在日中国人留学生は、アルバイトとしてバイヤー活動をしています。
このコミュニティの中で口コミを醸成させることは、直接的な日本での売上増につながります。



連絡先



株式会社ENJOY JAPAN

〒160-0007

東京都新宿区荒木町5 四谷荒木町スクエア 1F

TEL : 03-6380-1930

Mail : info@enjoy-japan.jp