

米国展開支援パック

米国展開支援パック販売開始のお知らせ

アメリカで売りたいけれど、何から手をつけていいかわからない・・・
FDAがよくわからない・・・
そもそも売れるかなあ・・・

そんなお客様の不安と不便をまとめてお引き受けするために、私たちは、バックヤードと販促、実店舗での販売をセットにした越境ECの新サービスを企画いたしました。この企画は、食品や化粧品のお客様がアメリカで販売するために必要な、FDA認証取得・Amazonサポート・FBA納品代行・販促・実店舗販売という、5業務をパッケージ化したものです。必要なサービスのみのご利用も可能です。お客様は自社に足りないリソースだけを調達して、アメリカへ展開することが可能です。

日本人市場

アメリカという巨大な市場を狙うために、まずは日本人をターゲットにします。その後、日系人、アジア人、アジアンスーパーへと徐々に商圏を広げていくことでターゲットを広げていきます。

FDA 認証

食品・化粧品を米国で販売するためにはFDAの認証取得は欠かせません。FDA認証取得に対しても万全にサポートし、将来的なバイヤーからの引き合いに対しての準備も進めておきましょう

Amazon 活用

Amazonをまずは決済と倉庫、そしてCSを代行してくれるパートナーと考えます。そのためにぜひ活用したいのがFBA。1億人以上と言われるプライム・会員を狙い撃ちするためにはFBAはマストです。

フリーペーパー

北米展開に強力な助っ人が登場です。LAで30年、月2回、5万部（LA版）の発行部数を誇るライトハウス誌が、日本製品の米国展開を全面サポート！この媒体を使って購入導線を確認します。

ニジヤマーケット

カリフォルニア州を中心に全米に13の店舗を誇るニジヤマーケット様と提携しました。ニジヤ様の企業理念はヘルシーで健康的な日本食をアメリカで暮らす人々に伝えること。ニジヤ様を足がかりに全米へ展開しましょう

米国展開支援パック **プレミアム** 販売開始のお知らせ

アメリカで売りたい！そんなお客様のために、FDA・Amazon・販売促進・実店舗販売をパッケージした新サービスを開発しました！オンライン+オフラインがセットになったワンストップサービスの登場です。

食品、化粧品のお客様限定サービスです。

■サービス・コンセプト

FDA 認証取得

米国展開に欠かせないFDAの認証をサポート。Bからの引き合いに対しても即時対応可能です

Amazon販売

米国Amazonに貴社のアカウントを開設。面倒な作業はすべて丸投げしてください

FBAの活用

AmazonのFBA機能をとことん活用。これで決済と物流、CSから解放されます

日本人を狙い撃ち

LAで30年、5万部発行のライトハウス誌を使って、LAの10万人以上の日本人をターゲット

現地日系スーパー

南カリフォルニアで6店舗、全米で13店舗を展開するニジヤマーケットと提携。

■サービスメニューと手順

1. 初回コンサルティング

輸出入規制・関税などの調査、商標権の確認、FDAの可否をじっくり打ち合わせ

2. FDA 認証取得

FDA認証取得に必要な施設登録、米国代理人、ラベル評価を代行します

3. Amazon 準備

Amazon アカウント開設に必要な業務をフルサポート

4. ニジヤ様と商談

ニジヤ様と具体的に商談。納品数量、契約条件、店舗販促などを決めていきます

4. 米国へ輸出開始

米国輸入者代行を含め、FBA納品・ニジヤ様への納品に必要な物流を代行します。

5. ライトハウス広告掲載

ライトハウスを使ってLAの日本人に強力アピール！日本人への購入導線を確認

6. 販売開始！

Amazon 及びニジヤマーケットのオン・オフ両方のチャンネルで販売開始

■ライトハウス誌



■ニジヤマーケット トーランス店



<http://www.nijiya.com/>

□販売代理店



□お問い合わせ・お申し込み
越境EC総研合同会社 担当 中川 泰
www.cbcc.co.jp / nakagawa@cbcc.co.jp

販促特集例

「和食のお客様向け」

『アメリカで楽しむ和食特集』

掲載時期 2019年 10月号
配布エリア ロサンゼルス、サンディエゴ、シアトル
配布部数 3エリア合計 85,000部
募集社数 20社（最少実行社数 10社）
お客様 和風だし、味噌、醤油、レトルト食品

概要
企画前半に特集ページ（扉を含め3~5ページ）
特集に続いて、広告ページを掲載
オプション機能 サンプル配布、WEB広告、メール配信

お申し込みまでの流れ

★申込締切 6月末（FDA認証済みの商品は7月末）

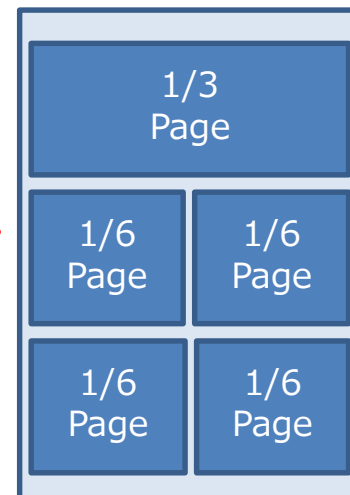
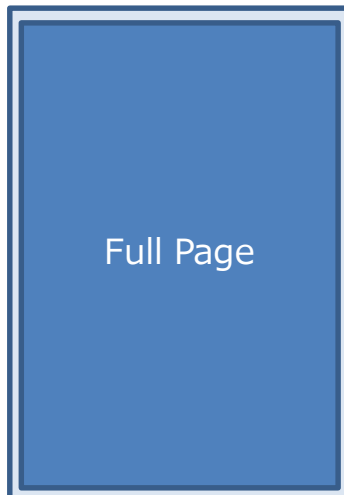
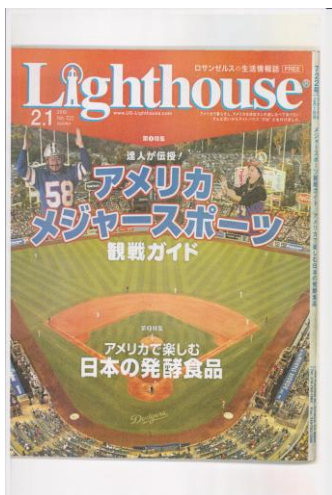
- FDA認証取得（最大、6W）
- Amazonアカウント開設（最大、8W）
- FBA納品完了（通常、1W）
- 広告出稿
- サンプル発送商品のお引き受け

9月1日 発行

販促料金

掲載料（1エリア） + 制作費

- Full Page \$ 2,600 + \$ 500
- 1/2 page \$ 1,560 + \$ 400
- 1/3 Page \$ 1,170 + \$ 300
- 1/6 Page \$ 780 + \$ 200



事務局プロフィール 越境EC総研合同会社 代表 中川 泰

■最終学歴：

- 1985年 関西学院大学 経済学部卒業
- 2009年 立教大学大学院 ビジネスデザイン研究科修了（修士課程）

■略歴：

- 1985年4月 近鉄航空貨物株式会社入社 輸出営業部神奈川営業所配属
- 1987年7月 輸入営業部 四谷輸入営業所（大手町輸入支店）
- 1992年7月 輸入営業部 日本橋輸入支店
- 1997年1月 銀座国際支店 係長（最終職位）
- 1998年1月 近鉄エクスプレス円満退職
- 1998年2月 株式会社リンクスタッフ創業 代表取締役就任
- 2013年8月 株式会社ロケーションズ創業 代表取締役就任
- 2016年6月 日本貿易振興機構（JETRO）電子商取引部門のエキスパート就任
- 2016年7月 株式会社ロケーションズ 代表取締役を退任
- 2017年1月 越境EC総研合同会社を創業し、代表社員に就任
- 2018年2月 中小企業基盤整備機構 越境ECアドバイザー就任
- 2018年9月 米国Registrar Corp.社代理店



■サマリー

大学卒業後、近鉄航空貨物株式会社に入社し、輸出航空貨物の営業を約3年経験。その後、輸入営業部門へと異動し、輸入航空貨物の営業を約10年経験。主に、防衛庁関連の輸入貨物、大手航空機部品会社、海外コンピュータメーカー、大手書籍販売店の輸入業務を担当する傍ら、大手荷主の物流センターの海外移転事業の事業企画などにも従事。1998年1月に近鉄エクスプレス社を円満退職し、国内ネット通販専門の物流会社を創業。2013年、海外向けB2C物流の取扱いのための物流会社を設立。2017年1月、越境EC専門のコンサルティング会社である越境EC総研合同会社を創業。その後、物流会社、広告代理店などの顧問に就任し、越境EC事業の立ち上げを支援し、現在に至る。

■セミナー実績 別紙参照

■出版物

- 『購入者目線で作る海外物流の基本』
- 『越境ECの Q&A』
- 『アマゾンFBAのQ&A』
- 『はじめてのFDA』
- 『逆引き実行関税率表』

■参考URL <http://www.cbec.co.jp/seminar.html>

■お問い合わせ nakagawa@cbec.co.jp