

株式会社 China Commerce

設立: 2010年5月

本社: 東京都千代田区神田練堀町3番地 大東ビル2階

資本金等: 8,612万円(準備金7,612万円)

従業員数: 約20名

事業内容: 銀聯オンラインショッピングモール

銀聯在線商城日本館の運営管理

中国進出サポート業務



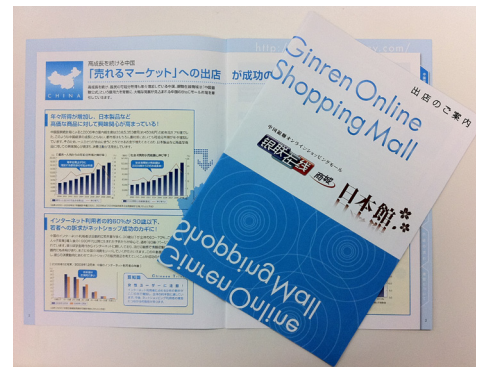
今まさに、中国は世界の製造工場から人口13億人を抱える世界最大の消費市場へと急速な変貌を遂げ、インターネットショッピングモール市場は年率30%以上、2014年には年間流通総額が約2兆元(約25兆円)にも達すると予測されている。中国における独自のネットワークとショッピングモール販売ノウハウに基づいて、WEB販売サポート〜リアル販売サポートまで、日本企業の様々なニーズに合った中国進出サポートを行っている株式会社China Commerce(チャイナコマース)。なかでも注目の「銀聯在線商城 日本館」への加盟店及び代理店営業に向け、パンフレット制作を開始。制作を行う上で重要視した事とは? またスリーシーズを選んだ理由とは? 秘密に迫る。

営業する視点でのツール制作への期待、見栄え重視からの脱却

■ 今回、パンフレット(出店概要)を制作しようとした経緯はどのようなことからでしょうか?

私達は、中国の政府系企業である「中国銀聯」傘下のネット決済専門会社「上海銀聯電子支付服務有限公司(ChinaPay)」に対して、グローバル化に向けた様々な提案を行って参り、その中の一つが、今回実現したECモール「銀聯在線商城(銀聯オンラインモール)」です。

この提案が評価され、銀聯在線商城内「日本館」の運営を任されることになりました。そこで、日本国内総代理店として「日本館」の運営を全面的に行っていくにあたり、どのようにすれば皆様に分かりやすくこの「日本館」の良さを伝えられるのか、いろいろな方法、可能性を探りました。その結果、伝えたい事がすぐに分かって頂ける「日本館のすべて」のような、一冊のパンフレット制作から行おうとなりました。



情報の新鮮さが重要ですので、新しいデータなどはその都度追加を、お客様が興味を示さなくなった物は削除し、また定期的に見直しを行い、常に「鮮度の良い」パンフレットである様に努めています。



株式会社China Commerce
営業部 マネージャー
王 永平 氏

■ 今回のパンフレット制作をスリーシーズに依頼したのは何故でしょうか? またその理由とは?

制作する以前に顧客開拓についてのセミナーに参加した際、スリーシーズを知りました。非常に興味深い営業に関しての内容であった事を覚えています。そこで今回は制作やデザインという観点ではなく、営業時にこのパンフレットをどのように使えば効果的か、またどのように伝えればお客様に響くのか、このような観点で相談しようとして連絡をしました。この時点では制作に関しては、デザイン会社、印刷会社をお願いしようとしていました。各社より話を聞いてみると、スリーシーズだけが異質でした。(笑) 何故かという他社はデザインや色、配置などに重点を置き、どの様に見せやすく分かりやすくするかの提案でしたが、スリーシーズは、「日本館」はどのが良いのかを前面に打ち出すために、競合の分析を行ったり、実際のターゲットになる方は何を考え、何を問題視し、どのようにすればアクションに移すのかななどを、営業視点でパンフレット制作の具体的なトークに合った提案をしてくれました。どれを聞いても納得感があり、また我々が営業時に説明しやすいようにコンテンツの流れの提案も行ってくれましたので、他社ではなくスリーシーズに今回の一件を全てお願いする事としました。

やはり我々のビジネスの中身を十分理解してくれている点は、安心できましたし、また嬉しくも感じました。

お客様目線でのパンフレット制作の大切さ、それによる営業の効率化

■今回制作時にこだわったポイントはどの部分になりますか？

- ①「対中国ビジネスということで、ターゲットの方の不安をいかに払拭するか」
- ②「日本館」に出店するメリットを具体的に感じて頂く

この2点が最大のポイントと考えておりました。またスリーシーズもその点を十分に理解していましたので、どのように見せ、伝えるかが有効か、ミーティングを何度も重ねコンテンツを作っていました。また、どうしてもこちらから言いたい事ばかりを載せてしまうと、「本当なの？」と逆に思われてしまう可能性もあるため、ターゲットの立場となって物事を考え、文言化するよう気をつけて制作しました。

■実際に制作がスタートしましたが、進行中の対応はいかがでしたか？

まだサービス自体がスタートして間もない時でしたから、素材もデータも、またコンテンツも何もない、ゼロからのパンフレット制作に対し、スリーシーズが中心となり台割、コンテンツ、必要な素材やデータなどを収集、制作してくれ、非常に助かりました。また、急遽セミナー開催が決定し、そこでこのパンフレットをどうしても使用したかったので、無理なスケジュールを組んでもらい、スリーシーズには泣いてもらいました。(笑) 何せ、ゼロベースからスタートし、印刷を含めた納品までをわずか20日間でお願いましたから…

■仕上がったパンフレットはいかがでしたか？

短期間で仕上げてくださいましたが、コンテンツはもちろん、色味、デザインに関しても一切の妥協をせず、納得がいくまで作り込んでもらいました。最終的にイメージ通りのパンフレットが出来て大変満足しています。

最初のお披露目が、そのセミナーだったのですが、当日会場での反応をみると、「中国に対しての不安感の払しょく」「競合モールとの差別化」「日本館のメリット」が参加されて方へ充分アピール出来ており、考えていた営業ツールの目的を果たしていましたし、もちろんデザイン部分を含め、私自身、非常に満足しております。

■今後の展開について教えてください

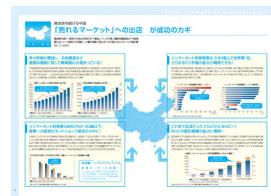
非常に評判が良いので、何度も増刷を繰り返し使用しております。スリーシーズからは「情報の新鮮さ」について口を酸っぱく言われておりますので、新しい情報があれば、すぐに更新し使用しております。このパンフレットの他に、実際出店して頂いて喜んで頂いているお客様の成功をまとめた事例集を作りたいと考えています。少しでも多くの方に「日本館」の良さを知って、また理解して頂きたいからです。今後は中国本土を含め、プロモーション・営業強化も行っていかなければならないでしょう。その際には、ビジネスを充分理解してくれているスリーシーズと一緒に動いてもらいたいですね。



パンフレットを基にセミナー用タペストリーも作成



コンテンツ一部抜粋



営業ツール制作に関するお問い合わせ

☎ 03-4530-9268 (平日10:00~18:00)

✉ info@3c-s.jp

🌐 <http://www.3c-s.jp>

社 名: 株式会社スリーシーズ

設 立: 2010年1月

本 社: 東京都渋谷区代々木1-30-15 天翔代々木ビル3階

代 表 者: 畑中 康彦

資本金等: 8,000,000円

事業内容: 営業ツール制作、営業コンサルティング、営業研修 等



営業ツール
ラインナップ



名刺



会社パンフレット



アプローチャック



事例集



企画書



小冊子



映像ツール



デジタルツール



サンキュレーター



営業マニュアル



ツール添削



ツール最適化プラン