

日本の良い商品に、次の売場を。

TikTok Shopで、日本の良い商品を世界へ。日本企業とクリエイターをつなぎ、商品の魅力が伝わる動画・LIVEから販売まで。国内での挑戦から、世界へ広がる販路をつくれます。

目指す姿

日本商品が海外TikTok Shopへ出るときの、標準ルートになる。作り手のこだわりを、まだ出会っていないお客様へ。日本企業の窓口から現地での販売実行までをつなぐ仕組みをつくれます。

国内TikTok Shop支援

出店から販売改善まで。動画・LIVE・クリエイターとの連携で、商品の良さを新しい購買へつなぎます。

海外TikTok Shop支援

海外販売の条件整理から、現地クリエイターによる販売施策の実行へ。既存の販売・物流体制を踏まえて進めます。

商品理解から、販売の実行まで。

01 商品・販売条件を理解する

商品URL、価格、粗利、現在の販路、予算をもとに、検討する範囲を整理します。国内の立ち上げから、既存の海外販路に加える新しい売場まで、ご希望を伺います。

02 クリエイターと施策を設計する

商品に合う紹介者、使用場面、訴求、動画・LIVEの型を組みます。報酬、広告利用条件、サンプル、進行、実行予算を揃えます。

03 販売し、次の判断へつなぐ

投稿・配信・販売の結果を確認します。まだ試していない組み合わせと、実行した結果を分け、継続する施策と変える条件を判断します。

始める前に、5つの条件を揃える。

商品とお客様

どんな使用場面で役立つか、何を実演・比較すると違いが伝わるかを整理します。

販売と物流

対象市場、販売基盤、配送・決済、在庫・返品対応を確認します。出店条件は対象市場の公式情報で確認します。

クリエイターと訴求

発信内容、紹介方法、商品の使用場面との相性を見ます。

報酬と利益

運用費、報酬、広告費、サンプル・物流費を分け、販売後に利益が残る条件を確認します。

実行と次の判断

何を、どんな予算で確かめるかを決め、実行状況と注文・費用を一緒に記録します。

あなたの商品から、世界への一歩を。

費用の考え方

商品・対象市場・必要な業務を伺い、支援範囲と費用を個別にご案内します。支援の費用と、クリエイター報酬・広告・物流などの実行予算は分けて整理します。

ご相談時があると進めやすい情報

商品URL / 現在の販路 / 国内・海外のご希望 / 検討時期 / 実行予算。すべてが決まっていなくても、ご相談いただけます。

相談からご提案へ

商品とご希望を確認し、面談で実行条件を整理します。役割分担と支援範囲をご案内し、合意した内容から進めます。

販売について相談する

<https://akagicorp.com/consult/>

本ガイドは支援内容と検討項目のご案内です。対応する市場・商品、販売条件、費用、実行体制は個別に確認します。