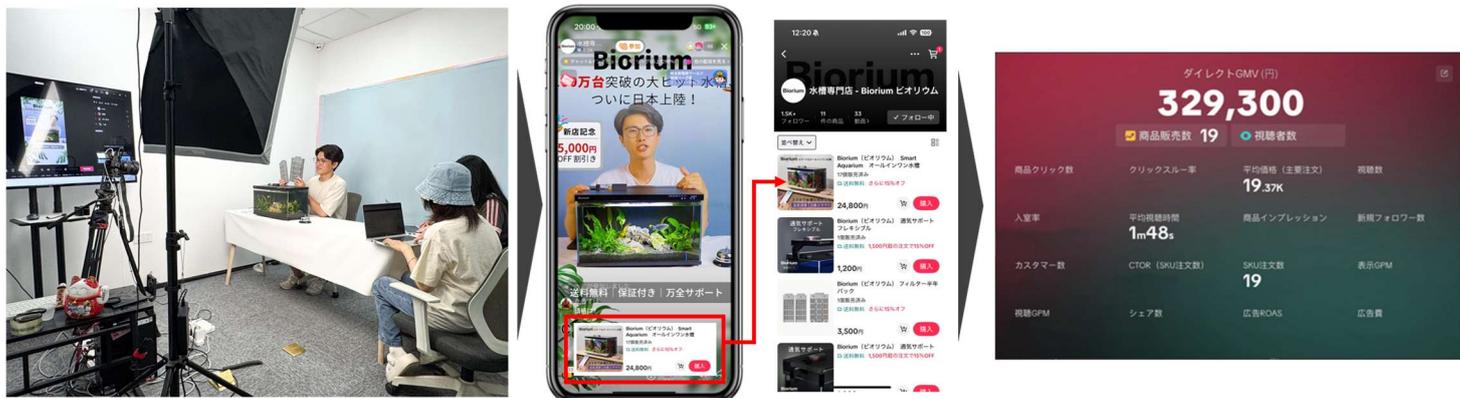


越境 EC 事業を展開するインアゴラ

TikTok Shop を開設し、TikTok 上でスマート水槽「Biorium」を本格的に販売開始

～日本で TikTok ライブを実施し、高単価かつニッチ領域の商品で着実な販売成果を記録～

「ショッピングに国境はない」をスローガンに、中国消費者向け日本商品特化型越境 EC プラットフォーム「豌豆（ワンドウ）」を運営するインアゴラ株式会社（代表取締役 CEO：翁 永飜 所在地：東京都港区 以下「インアゴラ」）は、TikTok Shop が日本で本格展開を開始したことを受け、TikTok 上に、スマート水槽「Biorium」のショップを6月30日付で開設しました。3月から開設していた自社公式アカウントにショップ機能を併設した状態で、6月30日に販売を開始し、7月1日には日本での初の TikTok ライブを実施しました。当日は、約1時間半にわたってライブ配信を行い、同時視聴者数は最大50名に到達し、平均単価約2万円のスマート水槽「Biorium」19台の販売に至りました。TikTok Shop ロンチから間もないタイミングにおいて、高単価かつニッチ領域商材で販売実績を作れたことに手ごたえを得ることができました。また、複数のインフルエンサーと連携し、TikTok アフェリエイトセンターのシステムを通じて、インフルエンサーによる動画配信経由の販売も開始しました。これら TikTok Shop 独自の様々な特徴を活かして、スマート水槽「Biorium」の認知拡大と販売拡大を加速させ、今後も日本での TikTok Shop 事業の拡大を図ってまいります。

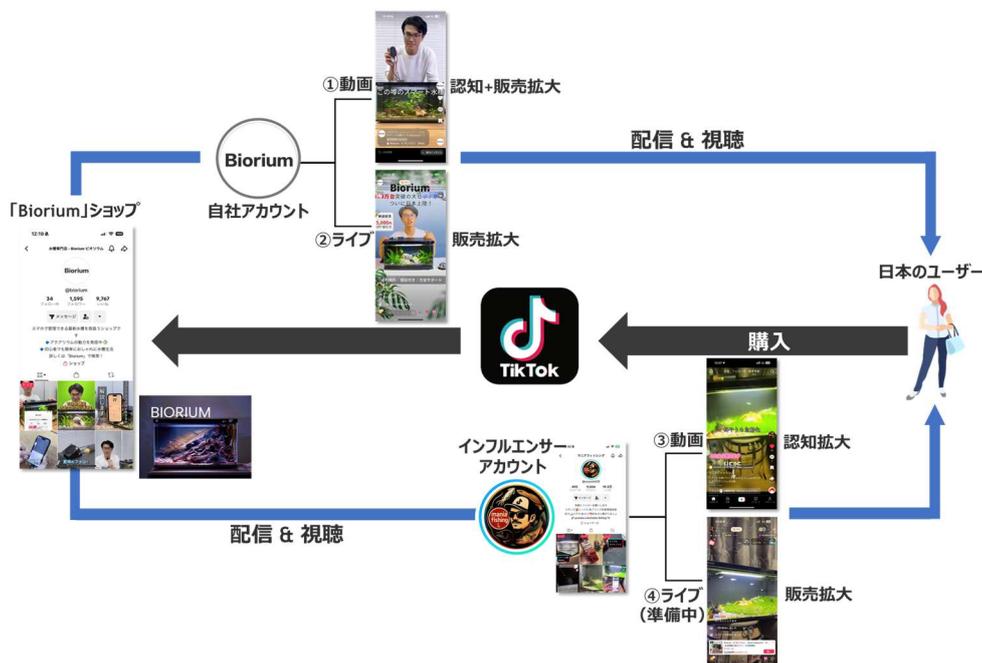


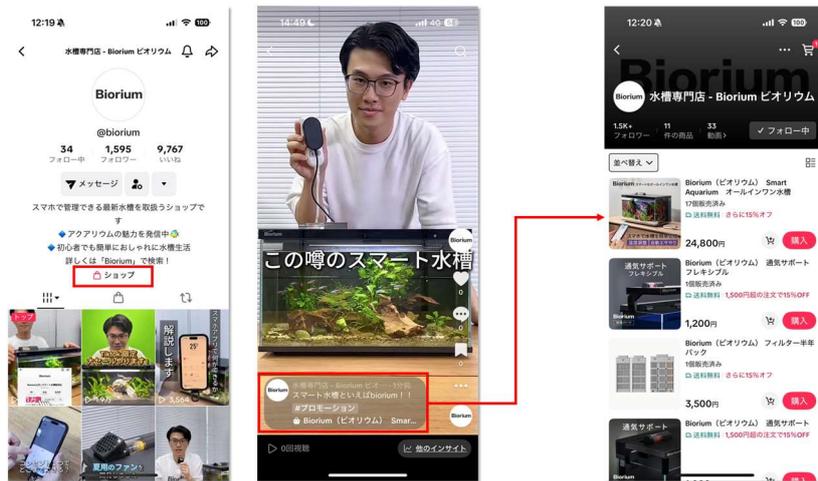
ライブ配信の様子 → ライブ画面と購入画面 → ライブ結果のキャプチャ

■ TikTok Shop における販売手法

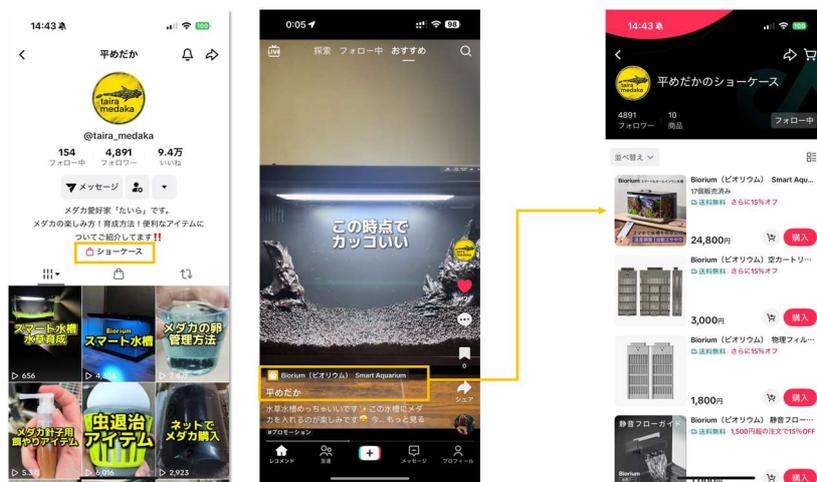
TikTok では、大きく以下の4通りの販売手法があり、複数の手段を用いることで、効果的に商品を認知してもらい、購入を促すことが可能になります。

- ① 自社制作の動画を通じた販売
- ② 自社アカウント上でのライブによる販売
- ③ インフルエンサー制作の動画を通じた販売
- ④ インフルエンサーによるライブ販売





自社制作の動画を通じた販売の購入イメージ



インフルエンサー制作の動画を通じた販売の購入イメージ

インアゴーラはこれまで、2021年4月より、TikTok 中国版の抖音（以下「Douyin」）に日本企業第一号として参入して以来、4年以上にわたる運営経験の中で、ライブコマース運営ノウハウを蓄積してまいりました。Douyinにおいて、越境部門で累計販売実績（※1）No.1、継続運営日数最長記録、店舗評価では高評価を獲得しており、その結果、毎年数々の賞を受賞しています。この中国での運営実績を活かし、このたび、日本で本格展開を開始した TikTok Shop 事業に参入しました。

インアゴーラは、TikTok Shop を熟知し TikTok 運営の最前線に立っている企業として、豊富な知見や経験をもとに、日本の TikTok Shop に応用可能なノウハウを解説するセミナーを下記の通り開講いたします。TikTok Shop デモンストレーションも含めた、より実践的かつリアリティのある内容をご提供いたします。

■ インアゴーラ主催『TikTok Shop マスター 短期養成セミナー』概要

インアゴーラでは、日中双方における TikTok 上での EC 運営の経験とノウハウをもとに、TikTok Shop 開設を検討されている企業様を対象に、セミナーも開講いたします。

TikTok Shop の構造、収益構造、広告運用などの仕組みの解説に加えて、TikTok Shop の開店、インフルエンサーマーケティング、効果的な動画やライブの設計などの実務に至るまで、日本の TikTok Shop に応用可能なノウハウを徹底解説する『TikTok Shop マスター 短期養成セミナー』となっています。

内 容：

- 1) TikTok Shop とは何か? 楽天やアマゾンとの違いや新たな顧客層獲得の可能性について
- 2) ゼロから始める TikTok Shop 開店講座 EC 構造の理解から開店実務・運営体制までを一挙に学ぶ
- 3) 広告×データで売上を伸ばす! TikTok Shop の収益構造・広告機能・管理画面分析を完全攻略

Inagora

- 4) インフルエンサーを味方に！認知拡大から売上を伸ばす TikTok インフルエンサーマーケティングの特徴・攻略
- 5) TikTok 動画でモノが売れる理由とは？再生から購入までの流れ・トラフィック戦略を徹底解剖
- 6) TikTok ライブで“今”売る！視聴者を購買へ導く構成・演出・トラフィック設計を一挙解説

料 金：15万円（税抜き）

詳細 および お申し込みはこちらから：<https://www.inagora.com/tiktokshop-seminar/>

※1：販売数量を指します

■Inagora 株式会社 概要

本社所在地：東京都港区芝四丁目1番28号 PMO 田町 III ビル 2F
会社設立：2014年12月15日
代表取締役 CEO：翁 永颯
URL：<https://inagora.com>

「ショッピングに国境はない」をスローガンに、日本の優れた商品やサービスをインターネットを通じて中国向けに展開する越境 EC 事業、および上記に伴うコンテンツ制作、物流、海外マーケティング、など複合的な付帯事業を行っています。インアゴラは、日本企業が海外進出を検討する際に必ず課題となる「情報の越境」「物流の越境」「決済の越境」のすべてを解決する、ワンストップソリューション型の B to B to C 越境 EC プラットフォーム「豌豆（ワンドウ）プラットフォーム」を運営しています。商品の翻訳、物流、決済、マーケティング、顧客対応、他チャンネル展開などの全工程を担うことで、日本企業と中国消費者間の文化的ギャップを吸収し、日本企業の中国進出をサポートします。日本の企業はインアゴラの日本国内倉庫に商品を配送するだけで、国内 EC ショップを1店舗追加するよりも簡単に、巨大な中国市場に進出することができます。

