

ワンドウ 日本商品特化型越境 EC アプリ「豌豆公主」

春のビッグキャンペーン「今春不再将就」を2月12日（火）より開催

日本に関するサーチが増加するシーズンに、選りすぐりの日本商品を中国のお客様へ紹介

「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）プラットフォーム」を運営するインアゴーラ株式会社（代表取締役 CEO：翁 永胤 所在地：東京都港区 以下「インアゴーラ」）は、2月から4月にわたり「豌豆公主」アプリにて春のビッグキャンペーン「今春不再将就（ジンチュンブーザイジャンジュー）」（和訳：この春は、ぜったい妥協しない）を開催します。



「豌豆公主」は中国国内唯一の日本商品特化型越境 EC アプリとして、サービス開始から3年で400万ダウンロードを突破し、中国のお客様に日本の商品やサービスを提供してまいりました。2018年12月より新たに、日本のベテランバイヤーおよび中国の人気KOLから成る商品セレクトチーム、豌豆公主「1%研究所」を発足し、お客様がより簡単かつ楽しくお気に入りの日本商品に出会えるよう、こだわりの日本式ライフスタイルを提案しています

日本でお花見シーズンが到来する2月から4月は、中国国内のオンライン上で日本に対する書き込みやサーチが増えます。「豌豆公主」では、日本や日本商品に興味関心が高いお客様の流入が増加するこのタイミングを活用し、厳選した日本のブランド・商品を、KOL※動画やPOP-UPストア、中国のSNSなどを駆使して紹介する春のビッグキャンペーン「今春不再将就」を開催します。

まずは第一弾として、「恋愛季（レンアイジー）」と題したバレンタインキャンペーンを2019年2月12日（火）から2月14日（木）まで展開します。

<「情人節大促 恋愛季（チンレンジェダーツー レンアイジー）」キャンペーン概要>

■期間

2019年2月12日（火）～2月14日（木）

■主な内容

期間中、「豌豆公主」アプリでお買い上げのお客様を対象に抽選で9名様のお客様に、「豌豆公主」が厳選したバレンタイン限定コフレボックスをプレゼントします。化粧水・美容液・口紅など総額約3,000円となる8商品を特別パッケージ

Inagora

に詰め合わせた、大切な人や自分自身へのプレゼントに最適なボックスです。

同時に、期間中、「豌豆公主」よりお客様に対して「Love You Everyday」と感謝を込めて一人につき最大 365 元が還元されるクーポンを配信します。



バレンタイン限定コフレボックス

※ Key Opinion Leader (キーオピニオンリーダー) の略称で、中国の SNS 上で影響力の高いアカウント、いわゆるインフルエンサーを指します。

■Inagora 株式会社 概要

本社所在地 : 東京都港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 16F
会社設立 : 2014 年 12 月 15 日
代表取締役 CEO : 翁 永胤
URL : <http://inagora.com/>

インアゴーラ株式会社は、キングソフト株式会社社長 翁永胤 (当時) と、美容家であり MNC New York 株式会社 代表 山本未奈子により、2014年12月に設立されました。「ショッピングに国境はない。」という考えのもと、中国向け越境 EC プラットフォーム「豌豆プラットフォーム」を構築・運営し、ブランドストーリーやユーザーの口コミ、商品の使い方やライフスタイル提案等の「情報の越境」に注力し、中国消費者に良質な日本製商品を提供し続けております。

■「^{フンドウ}豌豆公主」概要

中国消費者向け日本商品特化型越境 EC ショッピングアプリとして2015年8月のリリース以来、流通総額を急速に伸ばしています。取り扱い商品数は、中国で既に人気のアイテムから中国ユーザーの認知度が低い商品まで約40,000商品(2017年11月時点)で、多岐にわたるカテゴリーの商品を取り揃えております。中国消費者に日本商品や企業ブランドの魅力を伝え、日本のライフスタイルを提案する多角的なコンテンツ(PGC*4)やアプリ内の SNS 機能(UGC*5 =プリンセストーク)を通じて拡散できる点が特徴です。

※4: 編集部によるトピックス=企業 HP やブランド紹介ページ、編集部制作の記事・動画コンテンツ等

※5: ユーザーによるコメント=ユーザー口コミ情報、サンプリング結果等

■中国消費者向け越境 EC プラットフォーム「^{フンドウ}豌豆プラットフォーム」概要

日本の企業と中国消費者を結ぶため、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 プラットフォームです。日本企業と中国消費者間の文化的ギャップを吸収するため、中国ユーザー向けに商品の翻訳、物流、決済、マーケティング、顧客対応、他(多)チャンネル展開などの全工程をインアゴーラが担います。日本の企業はインアゴー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。