

Press Release

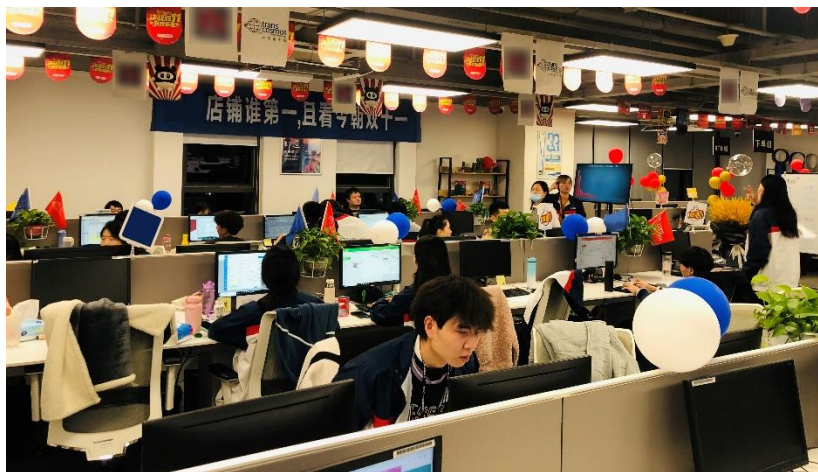


2021年12月28日
トランスコスモス株式会社

トランスコスモスチャイナ、中国「独身の日(ダブルイレブン)」期間中の EC 取り扱い総額 303 億円超！

**精度の高いデジタルマーケティング、高品質のライブ配信、迅速かつ効率的なカスタマーサービスで、
ブランドの顧客流入と売上伸長をサポート**

トランスコスモス株式会社(本社:東京都豊島区、代表取締役社長兼 COO:奥田昌孝)の100%子会社である上海特思尔大宇宙商務咨询有限公司(本社:中国上海市、CEO:山下栄二郎、以下、トランスコスモスチャイナ)は、2021年11月11日の中国「独身の日」(以下、ダブルイレブン)オンラインショッピングイベントにおいて、サービス提供するお客様企業のTMALL、JD、DouyinをはじめとするECプラットフォームにおける取り扱い総額が17.05億元(1元17.825円換算で約303.88億円)を突破しました。多くのブランドが売上を大きく伸ばし、TMALL ダブルイレブンのブランドリスト(売上ランキング)でトップ10にランクインしました。



11月12日午前0時の時点で、TMALL ダブルイレブンの総取引高は5,403億元(約9兆6,310億円)に達し、前年比421億元増となりました。京東(JD.com)のダブルイレブンの累計注文金額は3,491億元(約6兆2,228億円)を超え、前年同日を776億元(約1兆3,832億円)上回り、TMALL・京東ともに過去最高を記録しました。中国最大のオンラインショッピングイベントである今年のダブルイレブンのプロモーションサイクルは、2021年10月20日から11月11日までで、プロモーション期間が20日間以上に及び、消費者の購買ニーズを十分に満たしました。トランスコスモスチャイナは、精度の高いデジタルマーケティング、高品質のライブ配信、迅速かつ効率的なカスタマーサービスにより、ブランドの飛躍的な売上伸長をサポートしました。

中国における大型販促キャンペーンの安定化、そして新しいECの形式が絶えず開発される中、ライブコマースは新規顧客の獲得や顧客コンバージョンの向上の主要な方法として飛躍的に発展しています。今年のダブルイレブンでは、大手ECプラットフォーム間の熾烈な競争により、ユーザーの消費熱は上昇し続けました。そのため、サービスプロバイダーには、プラットフォームでのリソース獲得、販売チャネルの拡大、キャンペーンリズムの把握から、商品の選定と準備、スター商品の創出、ライブコンテンツまで、クロスプラットフォームのオペレーション能力が要求されます。

トランスコスモスチャイナでは、長年蓄積してきたダブルイレブンプロモーションの豊富な経験をもとに、キャンペーンの各段階を的確に把握し、精緻な消費者セグメンテーションから割引クーポン、インタラクティブゲーム、ライブ配信などのマーケティング施策を実施することで、ブランドの売上拡大をサポートします。

■ダブルイレブン運営事例—BANDAI

トランスコスモスチャイナが運営するBANDAI公式旗艦店(URL: <https://bandai.tmall.com/>)は、2021年のダブルイレブンオンラインショッピングイベントでは、過去最高の売上を達成しました。TMALLプラットフォームでの200元分(約3,565円)のスーパーカード30枚、100元分(約1,782円)のスーパーカード100枚のクーポン発行と、中国での限定商品の販売などの施策を実施しました。



TMALL「BANDAI 公式旗艦店」のプロモーション用ポスター

■ダブルイレブン運営事例—OHSUNNY

トランスコスモスチャイナのデジタルマーケティングチームはダブルイレブン期間中、日焼け止めブランド「OHSUNNY」の新規集客とファンや会員数の増加を推進、顧客ロイヤリティの強化と秋冬カテゴリーのブランド認知拡大のため、以下の2つの側面からマーケティング施策を実施しました。

- 1.「Taobao live」を通じてライブ配信を行い、ブランドのコアユーザーの粘着性を高めることで、ブランドコミュニケーションを促進。
- 2.タオバオサイト内の運営ツールの万相台(ワン シアーン タイ)や引力魔方(イン リー モー ファーン)などを活用し、マルチチャネルマーケティングと新しいツールの組み合わせにより、ダブルイレブン期間中のユーザー活性化と購買コンバージョンを最大化しました。

効果的なデジタルマーケティングにより、トランスコスモスチャイナは OHSUNNY のダブルイレブンのプレセールス期間におけるカテゴリー(アパレル・アクセサリー)の TOP、そしてダブルイレブン全体での売上が前年比 580%増、累積支出 200%以上、ROI30%以上の伸長に貢献しました。



OHSUNNY のプロモーション用ポスター

トランスコスモスチャイナは、企業のデジタルトランスフォーメーションのパートナーとして、2006 年に上海で事業を開始し、現在では中国の 7 都市 10 拠点に事業を拡大してきました。中国市場において、コンタクトセンターサービス、ニューリテールサービス、デジタルマーケティングサービスなどを、中国国内や海外の 70 を超えるブランドに提供しています。2009 年に開始した EC 事業では、TMALL、JD、WeChat、Douyin などのプラットフォームを通じて、3C 製品、コスメ、アパレル、ベビーケア、玩具、スポーツ、飲料品、楽器、家庭用品、ホームシアター・オーディオ機器、文具などのお客様企業に、EC 店舗・サイト構築、運用、販売チャネル開拓、オンライン・オフラインのデータ統合、システム開発、コンシューマーオペレーションと統合マーケティングのニューリテールサービス(越境 EC を含む)などを提供しています。

トランスコスモスチャイナは今後とも、プロフェッショナルな EC 運営チーム、データマーケティングチーム、SCRM 管理チームとの連携で消費者ニーズをリアルタイムで把握し、ブランドにより多くのビジネス上の意思決定とより優れた運用サービスを提供し、お客様企業の業務拡大を支援していきます。

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です

※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

(トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界 30 カ国・171 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 48 カ国の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)