

中国の新メディアで、日本初のテストマーケティングを実施 ～IPTVをプラットフォームに、日本専用の通販チャンネルを展開～

コンテンツ(映像、Web、広告・出版、ゲーム、モバイル等)の制作プロデュース及びクリエイター・エージェンシー事業を展開する株式会社クリーク・アンド・リバー社(本社:東京都千代田区、代表取締役:井川 幸広)は、北京視易購伝媒科技有限公司(本社:中国 北京 代表者:徐 鵬 以下:視易購伝媒科技)のIPTVショッピングサイト「視易購」で、比較的安価で日本の商材を中国で販売しながらテストマーケティングが出来るプランを新たに設定いたしました。

この度設定した「視易購」でのマーケティングプランは、競合商品等の価格帯やターゲット・機能差等のリサーチ及び分析結果を基にしたアイテムのポジショニングの報告や、想定販売価格の設定、競合他社のTV通販やリアル販売網への参画の有無を調査したリサーチレポート、グループインタビュー、プロモーション用広告、物流代行やコールセンター代行等までパッケージされており、100万円(税別)と販売コミッション(売上の30%以内)で最長6ヶ月間利用が可能です。今後、巨大な中国市場へ進出を考えている企業には最適なプランとなっております。

IPTVは中国の国策で進められている三網融合(ケーブルテレビ、固定電話、インターネット)政策で強力に推進され、上海や北京等12都市から試験的に導入されているデジタル化政策です。IPTVは2010年800万世帯だった契約数が2014年には3,100万世帯と急激に成長すると予測されている注目のメディアで、IPTVで日本の商品が販売出来るのは当社が展開するサービスのみとなります。

視易購伝媒科技は中国全土でTV通販事業を行うために2011年6月に設立され、当社と同年9月に日本企業及び日本商品に関する独占窓口契約を締結いたしました。中国ではTV通販やネット通販は飛躍的に拡大しておりますが、日本の商材が取り上げられにくいTV通販や、商品認知度を上げるためにプロモーションコストが多大にかかるネット通販とは違い、今回のIPTVでのプランは当社でのハンドリングもしやすく、実際にTVを使って販売しながらマーケティング出来るため、日本のあらゆる企業が参画しやすいものとなっております。

2011年11月には「視易購」の中に日本館という日本商品専門のコーナーをオープンし、化粧品や血圧計、バッグ、アクセサリー等が販売され既に実績を上げております。今回のプランが、中国での新たな販路を考えている企業にとって、最大のチャンスとなると確信しております。

■マーケティングプランの内容

- ・商品掲載30点までTVを使って販売
- ・リサーチレポートの提出(掲載前)／対象1アイテム
- ・グループインタビュー／期間中1回
- ・IPTVデータ抽出／まとめて1回
- ・中国「口コミ」サイト内調査、分析
- ・視易購プロモーション
- ・物流代行、コールセンター代行 等



視易購のトップ画面

本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社クリーク・アンド・リバー社

経営企画部 榎渕 稔樹 toshiki.kashibuchi@hq.cri.co.jp

TEL : 03-4550-0008 FAX : 03-4550-0018 URL : <http://www.cri.co.jp>