

★クラウドファンディングを活用した調査★

中国インバウンド需要の今後と
越境ECの可能性を調査する

Trend Maker

2020年8月

① 中国インバウンド需要の今後と越境ECの可能性を調査する



旅行発生のプロセスとニーズ

- まず気になるのは「彼らは戻ってくるのか？」である。
- そのためには、これまでの旅行者の心理プロセスに迫る必要がある。
- 「そもそも旅行はどの様に発生していたのか？」ここにフォーカスした調査は見当たらない。



旅行はエモった瞬間に発生

(現地へのヒアリングの結果)

旅行は、エモった瞬間に発生。例えば。。。。

- ドラマを見ていた時、映画を見ていた時
- インフルエンサーのビデオブログを見ている時
- 会社の同僚と盛り上がった時



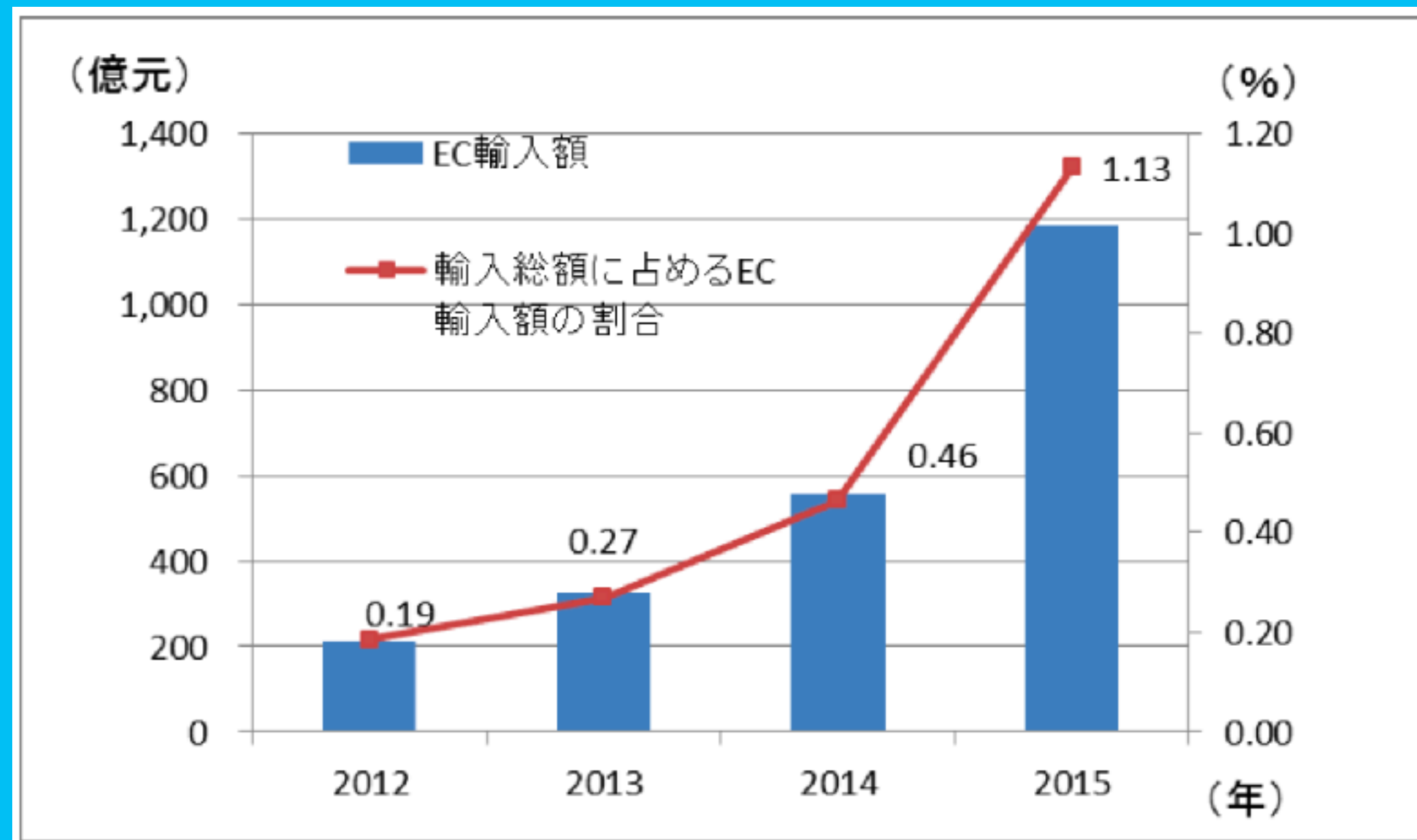
心理プロセスが分からないと次が読めない

- ここが分からないと、彼らがなぜ旅行に来るのが分からない。
- そして、この様なプロセスが今も続いていけば、彼らはまた来る。



越境ECに注目すべき

- 次に「インバウンド以外に商機はないのか？」ということが重要テーマである。
- 一つの答えとして「越境ECに注目すべき。」ということがある。
なぜなら越境ECの利用が増えているからである。



	品目	購買率
1	化粧品・美容品	45.7%
2	マタニティ&ベビー用品	39.3%
3	食品&健康	38.6%
4	ファッション(服/靴/帽子)	38.0%
5	デジタル用品(3C)	30.6%
6	家庭用品	26.6%
7	バッグ	26.1%
8	スポーツ&アウトドア	26.0%
9	生活家電	24.4%
10	玩具&プレゼント用品	23.1%

越境ECに注目すべき

- 「ではインバウンドがどの様に越境ECの利用につながっているのか？」ここも掘り下げている情報が無い。
- したがって、今調べるべきは「インバウンド旅行者が、帰った後に越境ECにつながっているのか？」「つながっているとしたら、どうつながっているのか？」である。

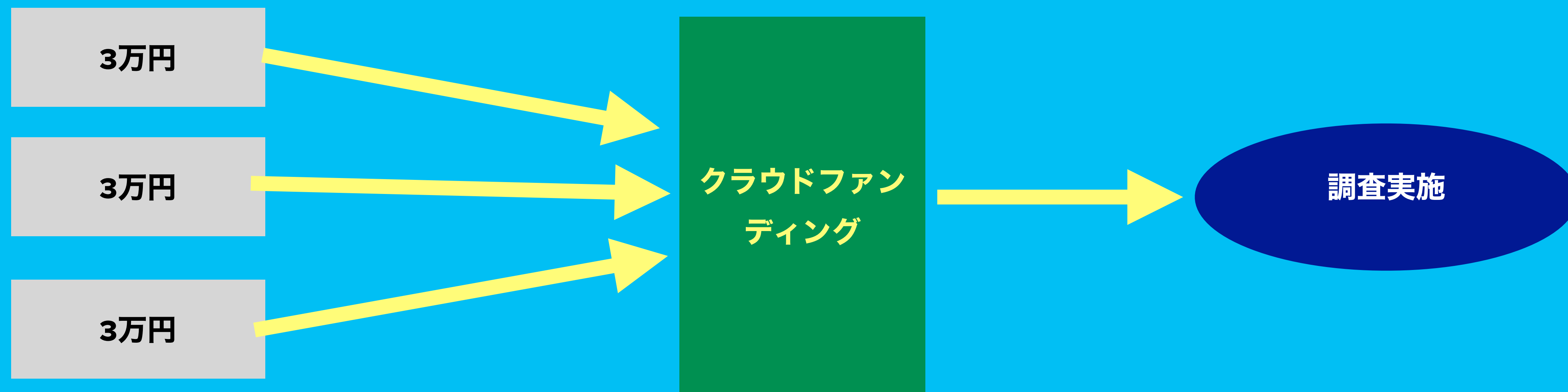


② クラウドファンディングによる調査



クラウドファンディングによる調査

- みんなでお金を出し合って行う調査です。
- 一口3万円とし、10口集まったら実施します。



全体の流れ

(流れ)

出資意思の確認



出資者が規定数に到達



到達したことのご連絡と入金のお願い



入金完了



調査実施



レポートの送付