

TOTAL TRADE JAPAN合同会社

- 会社概要 -

社名
TOTAL TRADE JAPAN合同会社

創業 : 2018年7月1日

設立 : 2023年3月7日

資本金 : 200万円

代表 : 國安 顕

従業員 : 2名 (+6名)

所在地 : 鹿児島県鹿児島市
紫原6丁目38-27-101

- 事業内容 -

- > クラウドファンディング
(以下、CF) 小売 / 卸売
※ 海外製品輸入販売
- > CF制作・マーケティング代行
- > コンサルティング
- > 輸出販売
- > 広告代理
 - ・ SNS広告
 - ・ LINE official運用
 - ・ ランディングページ制作
 - ・ 各種クリエイティブ制作 など

弊社のCF実績

- 数値 -

最高売上 : 1,800万円

平均売上 : 700万円

平均ROAS : 1,600% (※1)

- その他 -

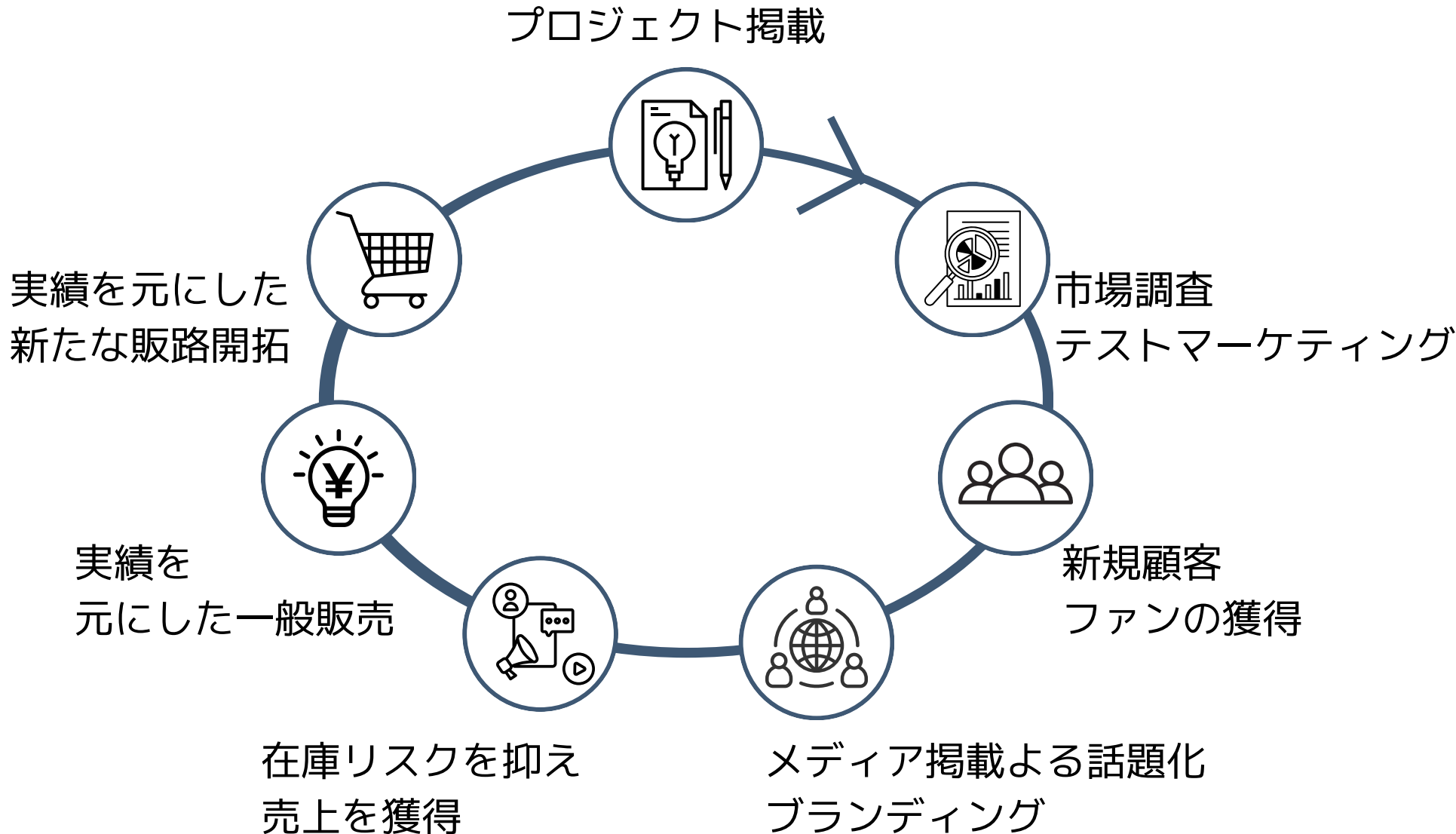
- ▷ LOFT、ヨドバシなど大手小売と取引を行う商社と卸売契約
- ▷ 主要CFサイト3社とパートナー契約・制作請負契約
- ▷ 地元金融機関と連携・クラファン講習会の実施

(※1) 広告費対売上、例 : 50万円の広告費で800万円の売上

- 実績一例 -



CFでできること



CFのメリット

①市場調査・テストマーケティング

CFは予約販売と似た取引の流れ。

商品の調達方法が製造・輸入仕入・国内仕入に関わらず、販売した分だけ準備し、CF終了後数カ月以内に購入者へ発送します。

そのため

想定より売れなくても在庫を抱える必要がありません。

想定通り、または想定より売れたら、多めに商品を準備し販路拡大を行い、さらなる利益獲得が可能です。

このような特徴があるため、大手メーカーも新商品アイデアの市場調査のためにCFを活用しています。

CFのメリット

②新規顧客・ファンの獲得

CFを実施することで新規顧客とファンの獲得が促進。
そのロジックは以下の通り。

> 新規顧客獲得

広告を見た顧客、CFプラットフォームの顧客、メディアを見た顧客

> ファン

一般的なECページとは違い、「生産者・メーカーの想い」「開発ストーリー」「こだわり」なども掲載することで、商品や会社への共感を得る

これまで届かなかったターゲット層へ、アプローチが可能。

CFのメリット

③メディア掲載による話題化、ブランディング

CFは各メディアからの注目度も高く

プレスリリース、SNS、無料での雑誌掲載、TVからの取材など様々なメディアに掲載される機会があります。

このようにメディアや消費者との接点が増えるほど、商品の認知は広がり、ブランディングが促進します。

弊社がCFを実施した商品もギフトショーではバイヤーの方々に認知されていたり、TVに出たりと様々なメディアの恩恵を受けることができました。

CFのメリット

④在庫リスクを抑え売上を獲得

CFは在庫リスクがないことは前述の通りですが、

>商品調達より先に売上金の入金があるキャッシュフロー
通常の販売方法の場合、先に商品を準備するため資金的には減った状態からスタートします。**CFは先に入金があるため、資金的にビジネスの停滞期間をつくりません。**

>大きな売上規模

CFはマーケティングをしっかりと行うことができれば、1-2ヶ月で大きな売上を生み出します。なお、**複数のCFサイトに掲載することでその売上や顧客獲得、商品PRはさらに拡大します。**

CFのメリット

⑤実績を元にした一般販売・販路開拓

CFはリアルタイムの売上が見える仕組みです。

ここで一度バイヤーや顧客の立場になってみると、商品自体も類似し取引条件も同じ商品Aと商品B。商品AはCFで500万円売れている実績があり、商品Bには特にそのような実績はなし。

ほとんどのバイヤーや顧客は実績がある商品Aを購入したいと思うでしょう。このように**実績を元に新たな販路開拓が促進できるとともに、これまでの取引条件を自社にとってよりよくする交渉**を行うこともできます。

このような実績は競合商品に対して優位性を持ち、価格競争に陥りにくくする戦略にも活用することができます。

CFのデメリット

売上金入金までの日数

ページ作成期間：1-2ヶ月（ページ制作、審査期間、広告期間）

プロジェクト公開期間：1-2ヶ月

入金時期：CF終了から約1ヶ月後に入金

とスタートから入金までに最短でも3ヶ月、基本的には4-5ヶ月かかります。

売れない・支援が集まらない

CFは事業者にとってメリットが多いため、参入者が増加しています。

そのためマーケティングが不足している状態で、クラファン掲載するだけでは他のプロジェクトに埋もれてしまい、目標とは程遠い価格しか集まらないケースがあります。

専門知識のある弊社は、マーケティング分野も代行します。

弊社サービス

フルサポートプラン

- > 市場調査・競合品調査
- > ターゲティング
- > リターン設計・提案
- > コピーライティング
- > 構成・ライティング
- > 各種クリエイティブ制作
- > クラファンページ作成 etc…

+

広告プラン

※クライアント様が実施する内容は、ほぼございません。

広告プラン

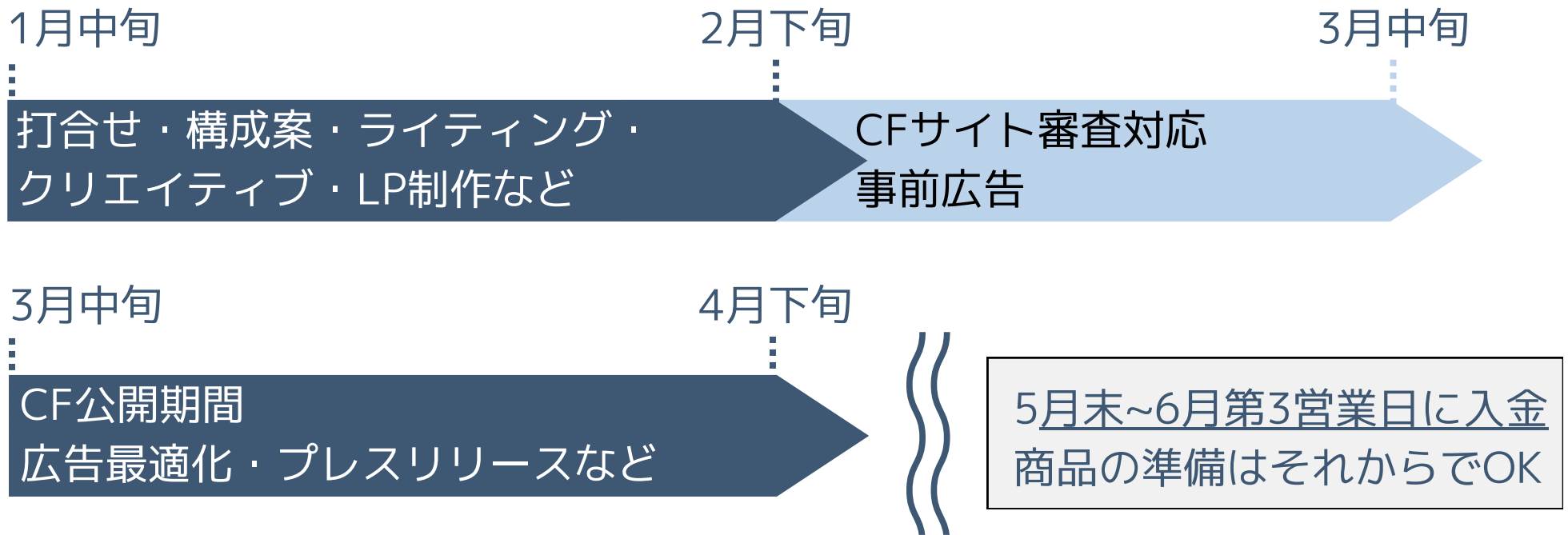
- > LP制作・SNS広告・各種設定
クリエイティブ制作
- > LINE official運用・各種設定
- > 広告最適化
- > プレスリリース

コンサルティング

自社でクラファンを行える環境を整備したい、またはクラファン後の小売・卸売に対してアドバイスが欲しいなどの事業者さまにZoomなどでコンサルを行います。

スケジュール感

1月中旬に弊社とご契約した場合



ご契約(着手金のお振込)から、売上金が御社口座に振込まれるまでに、通常4-5カ月ほどかかるため、早めの開始をおすすめしております。

※CF公開期間を1カ月程度に縮小など、特急で行うと3ヶ月ほどに短縮可能

弊社サービスの「ススメ」

費用が低価格

> 他社参考価格：50-80万円、または広告実施の不可。

広告費を使いやすい料金体系

> 一般的には広告費の20%程度が手数料として必要です。

例) 広告費50万円の支払いの場合

一般的な広告代理店 → 広告使用金額 50万円、手数料 10万円

弊社 → 広告使用金額 50万円、手数料 0円

Makuake → CAMPFIRE → READYFORなど複数掲載可能

> 初期費用がかかるのは1回のみ、それ以降の掲載は成果報酬のみのご請求。

掲載が多いほど支援額や利益の向上とPR効果が見込めます。

その他の販売戦略の提案

> 東京ギフトショーへの出展や小売・卸売・貿易を経験した、これまでの知見からご提案いたします。