



市场分析 マーケット分析

1、市场调研 マーケットマーケティング

开展JPCC同类产品在中国的市场调研,调查同类国产和同类进口产品以及JPCC产品之间的优缺点以及价格对比。

中国国内においてJPCC商材の類似製品の調査を行い、優位性や価格を比較する。

2、市场反馈 マーケットニーズ

调查问卷,将JPCC的产品介绍给商家和客户,由客户和其他商家评判JPCC产品质量和价格能否在中国推广。

JPCC商材に対し、ユーザーアンケート(代理店も含む)を行い、中国での販促要件や価格を評価する。

3、市场分析 マーケティング分析

根据市场调研和反馈的结果分析重点推广的产品和推广的方案マーケットマーケティングとマーケットニーズを踏め、商材の販促戦略計画をつくる。

战略定位 戦略策定

1、价格定位 価格の策定

根据市场分析和日本进口的成本从新定位JPCC在中国的批发价、代理价和零售价マーケット分析と輸入価格を基に、JPCC商材の卸価格、代理価格、小売り価格を策定する。

2、品牌定位 ブランドの樹立

在价格偏高的情况下,我们目前产品的品牌力度明显不够,下一步我们将对重点产品进行品牌文化的深度挖掘。

高価格で販売する為には、現状のブランド力が不足している。今後、有望な商材に対し、 ブランド力を高める必要がある。

2、服务战略 サービス戦略

通过广告投入、提高时效、增加服务等方式提高产品的额外价值。除了以产品本身优势以外加以高品质的服务和良好的品牌形象为卖点来吸引客户。

商材販売以外に、良質なサービス対応、信頼のあるブランド力を作り、顧客を増やしていく。

推广销售 販促販売

1、义乌会场销售 義烏会場での販促

加大推广力度、吸引周边的客户到义乌会场参观购买宣伝活動を強化し、周辺地域の来客を増やす。

2、业务员推广 販促員販売

全国各地招牌全职或者兼职的业务员进行推广 全国各地で、専属(または兼任)の販売員販売を展開する。

3、网络销售 ネット販促

和网络平台合作、在网络上开展销售、和直播网红合作、通过网红直播销售インターネットを活用し、ネット販売、ネットインフルエンサーによる販促販売等。

4、招商会 商材販促イベント

不定期开展招商大会,全国各地招聘代理商 不定期に、商材販促イベントや販売代理人募集活動を行う。

5、展会 展示会

根据战略方案参加各地展会戦略計画に合わせ、各地の展示会へ参加する。

会根据后期调研和反馈不断调整调整推广方式

マーケットニーズに合わせて、販促販売方式を常 に調整していく。

目标和计划 目標計画

2022年目标 2022年目標

- (1) 制定价格体系, 完善产品结构 価格体系の策定、商材構造の整備
- (2) 完成初期的团队建设,制定公司管理体系 初期プロジェクトチームを立ち上げ、運営管理体制 を構築する。
- (3) 制定招商和销售模式 代理募集、販売方式の策定
- (4) 完成产品介绍手册、企业招商手册的设计 製品紹介資料、代理募集資料の制作
- (5) 完成品牌故事和企业文化的设计 ブランドのイメージ、企業文化設計の制作
- (6) 制定设计和销售的培训方式和内容 設計と販促販売の訓練方法や内容の策定
- (7) 初步形成物流管理和售后服务体系 物流管理及びアフターサービス体制の策定
- (8) 制定分销商的管理政策 代理販売の管理対策の策定
- (9) 规划市场、完善公司战略 マーケティング戦略及び運営管理の強化
- (10) 完成5个以上的招商目标 上記5コ以上の目標を実現する



2022年计划表 2022年計画表

阶段	项目内容	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
调研分析分析	市场调研													マーケットマ- ティング
	问卷反馈													ユーザーアンク ト
	市场分析													マーケティンク 析
内部准备内部準備	制定价格体系,完善产品结构													価格体系の策定 商材構造の整備
	团队建设,制定内部管理体系													チームを立ち上 運営管理体制構
	完成产品介绍资料手册等													製品紹介資料、 理募集資料の制
	制定招商和销售模式													 代理販売の管理 策の策定
推广销售販促販売	网络直播													ネット販売
	参加展会													展示会参加
	产品招商会													販促イベント