



MATCHA
LATTE
MEDIA

ネット通販で海外展開が始まる

あなたの海外展開パートナー

Ian Chunの紹介

- 米国ハワイ州ホノルル市出身。日本在住歴10年。
- 日本文化／日本文学の専門家として
 - ブラウン大学で学士を取得
 - 上智大学大学院で修士を取得
- 1年間の雑誌社勤務を経て、2年間フリーランスの記者／編集者として、旅行雑誌、英語学習用雑誌、各種書籍等の出版に関わる。
- ウェブ・マーケティング専門家、商品企画専門家として（株）ワコムのアジアパシフィック部で4年間、複数の商品を企画し、7カ国のECサイトを立上げる。

Matcha Latte Mediaの紹介

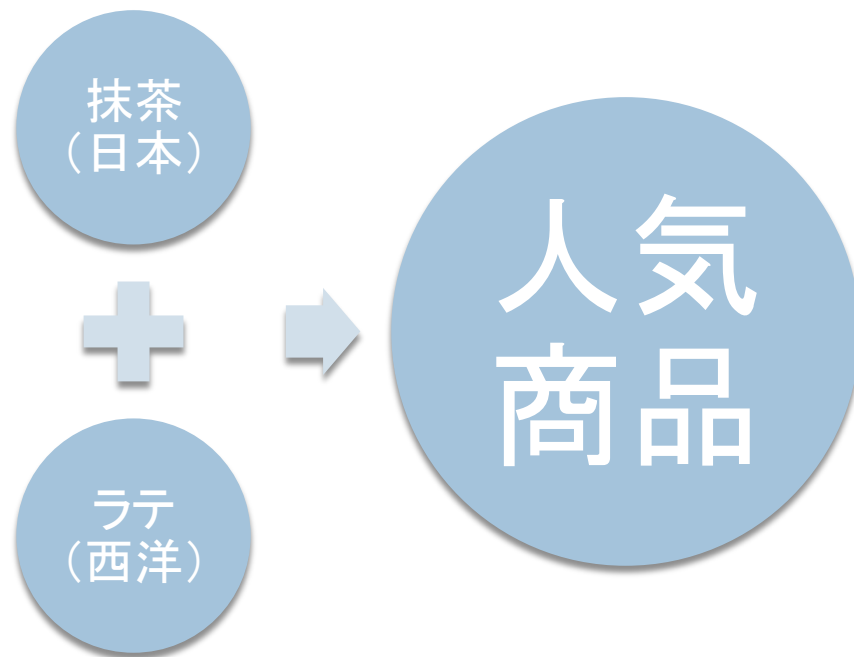
2010年5月 ~ 2011年12月 研究・開発(ハワイ州設立)

- 2010年5月、設立者イアン・チュンの故郷、ホノルル市にて起業、1年半にわたりパートナー第1号である京都おぶぶ茶苑様の海外展開のため、ネット通販システム、低コストのマーケティング方法など、様々な戦略を試みました。

2012年1月~ サービス拡大(日本設立)

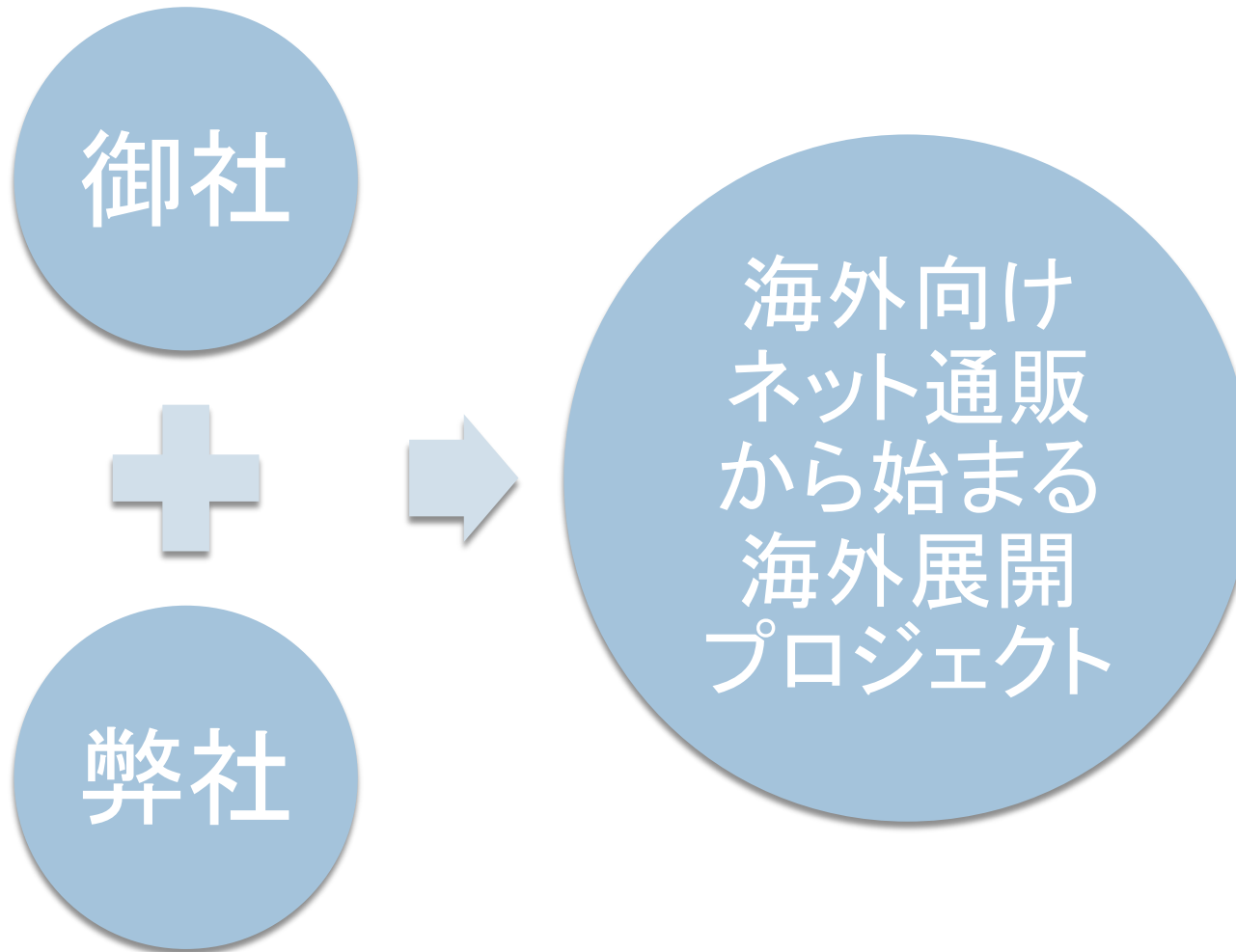
- その経験から生み出した戦略により、2012年1月に日本法人を設立する予定です。

Matcha Latte Media 名前の由来



- 日本の伝統と美を代表する「抹茶」。西洋で人気の「ラテ」をベースとした各種飲料。その二つを融合させた大ヒット商品「抹茶ラテ」。そんなコラボレーションがコンセプトの心髄です。抹茶とラテ、日本と海外、そういうコラボレーションこそが成功への鍵であると確信しています。

Matcha Latte Media コンセプト



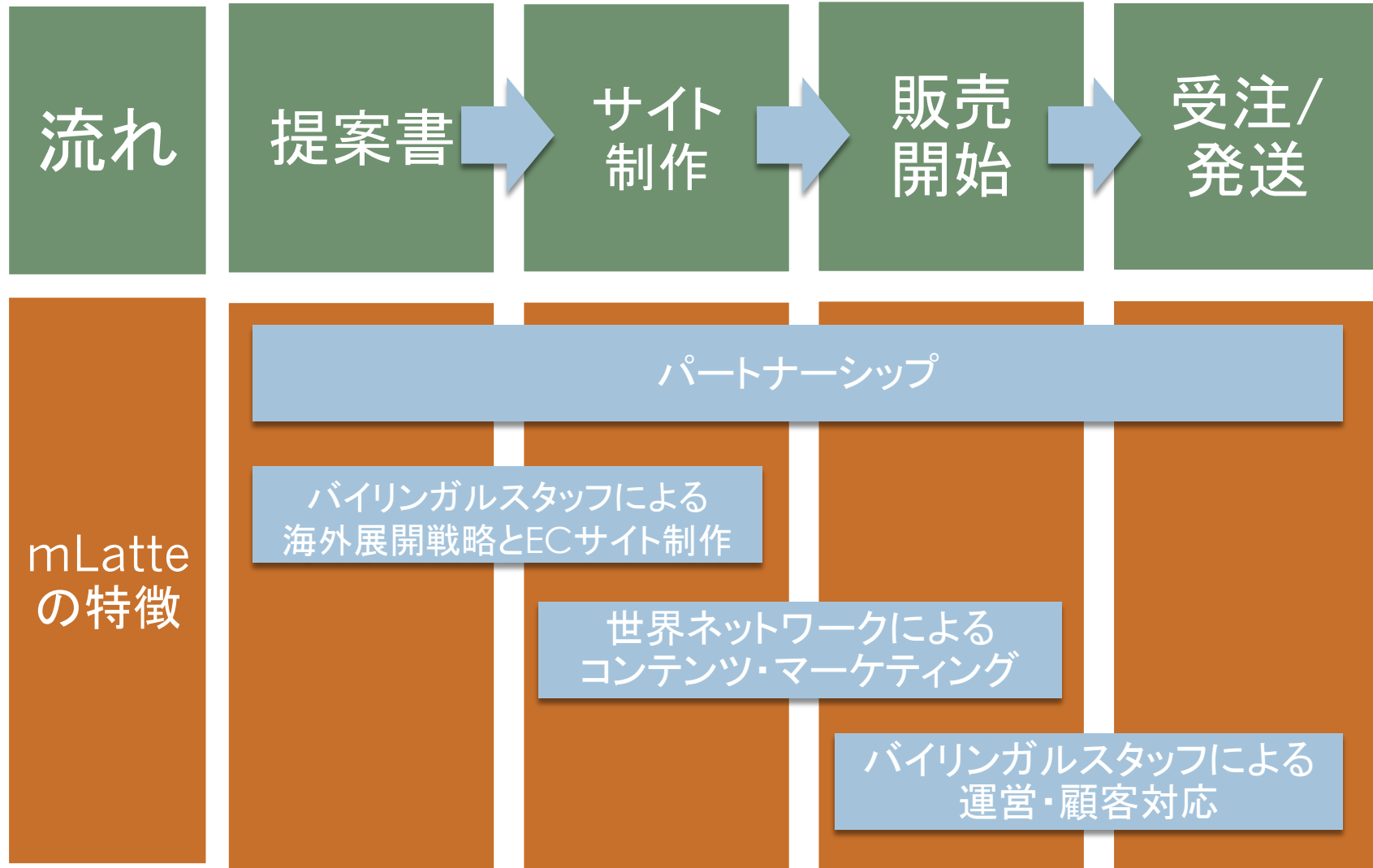


MATCHA LATTE
MEDIA

ネット通販による海外展開

プロジェクトの流れ

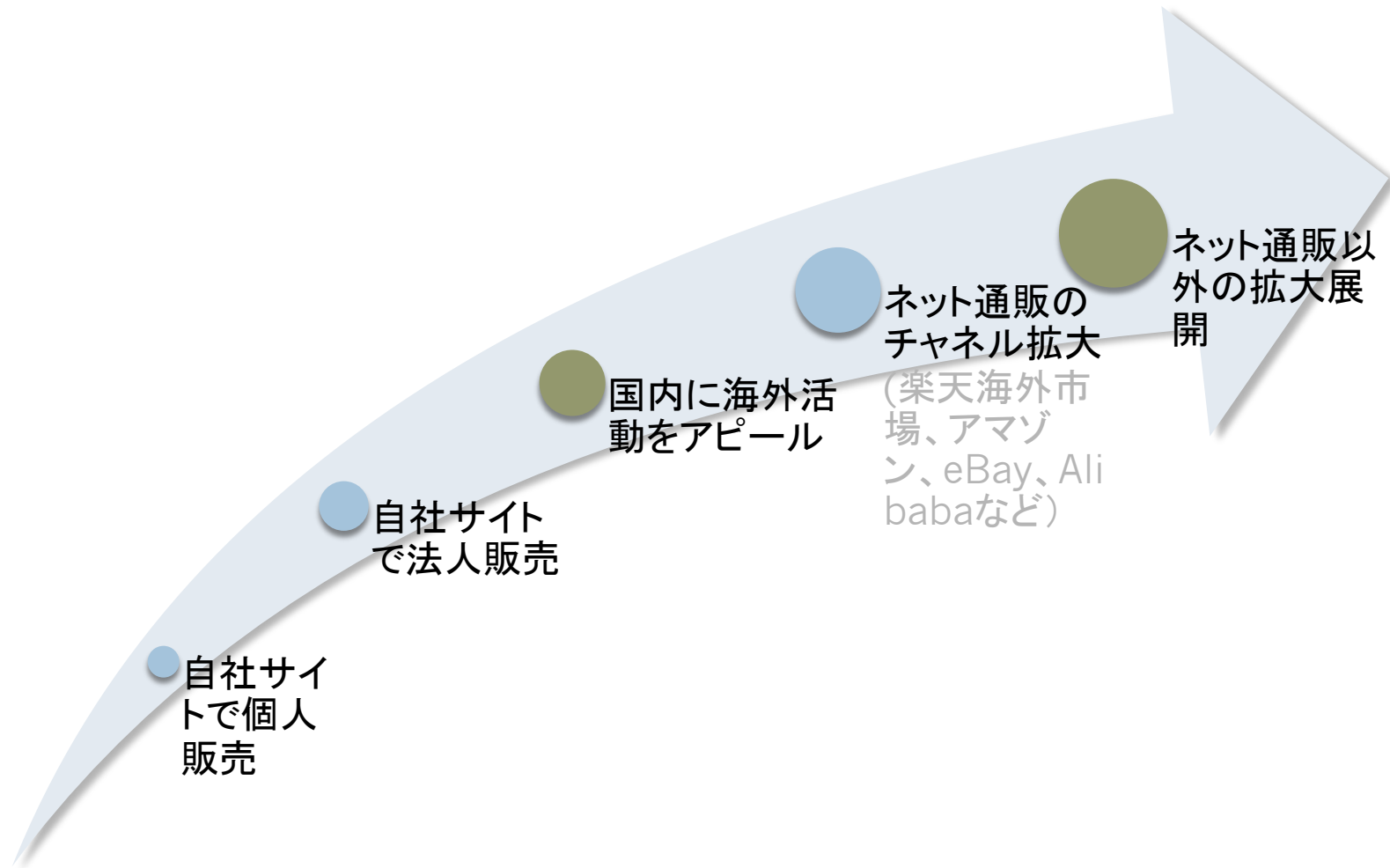
事業の流れ



パートナーシップ

- mLatteはお客様との「パートナーシップ」に基づき、共同で海外進出を進めるという点を特徴としております。
- 海外向けのウェブサイトの立上げやアドバイスの提供のみで終わる単なるコンサルティングでは無く、立上げ後も継続したサイト管理を受け持ち、お客様の海外セクションを末永く受け持っていくことを念頭においております。
- お客様の商品及びブランドを海外向けネット通販サイトにアップし、ウェブ／ソーシャルメディア等のマーケティングを進めることにより、お客様とその商品を求めている海外の顧客とを繋ぎます。具体的には、立上げ当初、ネット通販とウェブマーケティングを二本柱とし、海外展開を行います。

ネット通販から始まって・・・





MATCHA LATTE
MEDIA

ネット通販による海外展開

海外展開の気になるところ:顧客収集、顧客対応、発送方法

顧客収集：コンテンツ・マーケティング

コンテンツ

会社説明

商品説明

関連文化紹介

SEO

キーワード

コード

メタワード

リンク(広報)

ソーシャル メディア

Twitter

Facebook

LinkedIn

業界専用のSNS

自社専用のSNS

広報

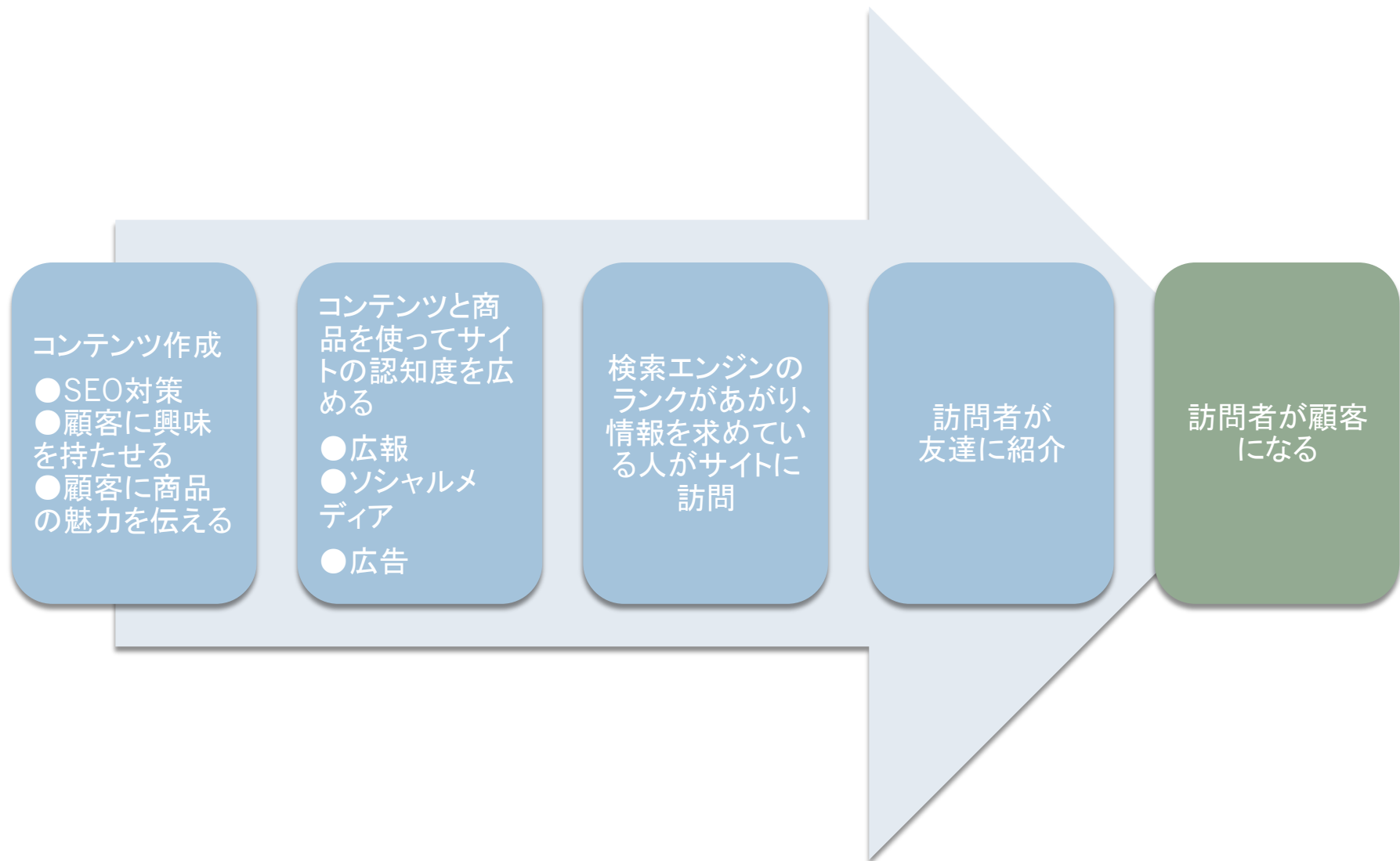
記者と関係作り

プレスリリース作成・配布

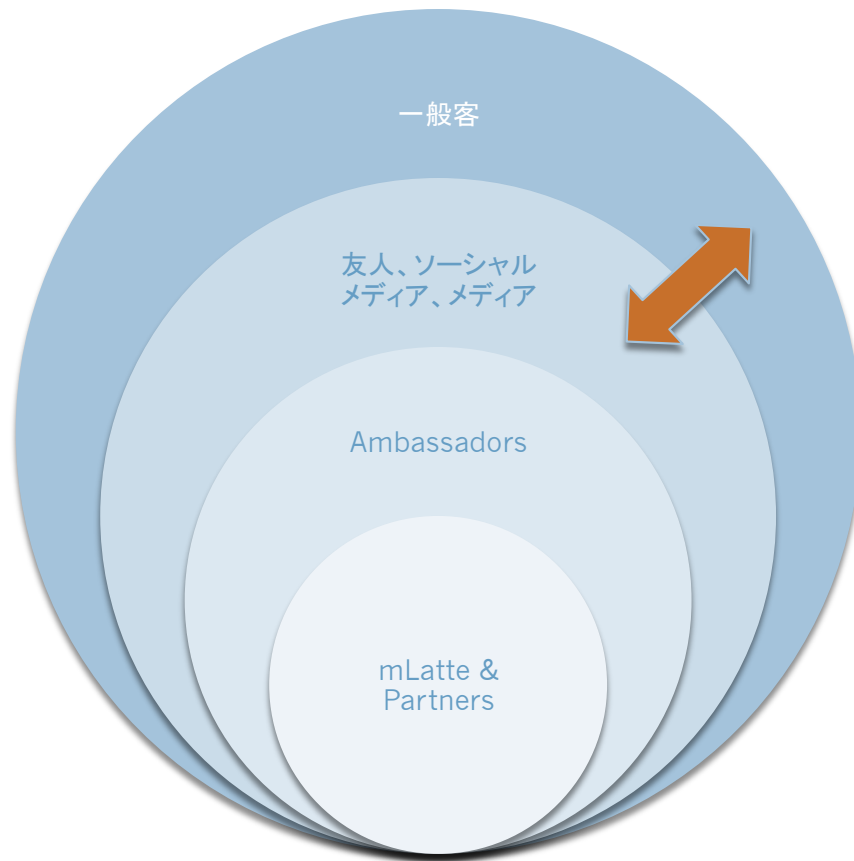
メルマガ

コラボ

顧客収集:コンテンツ・マーケティングの流れ



顧客収集：グローバル・ネットワーク



- 日本文化の大使として全世界、日本各地にいるライターのネットワーク
- 記事作成
 - パートナーと商品についての記事
 - 関連情報の記事
 - 日本文化に関する記事
- 自分が書いた記事の普及によってボーナスが発生する
 - よりviral性で効果の高い普及方法になる
- 日本人のスタッフによってより確実な情報を提供する。

外国人の顧客対応／サイトの運営

商品、納期等に関する顧客からの質問への回答

ソーシャルメディア、広報活動

クレーム対応

海外のクレジットカードでの決済

海外の住所の入力

海外送料の計算

簡易に発送業務を果たすためのラベル・送り状作成

発送

- 私の商品が海外に輸入されていいですか？
 - こちらが主な市場の規制を知っているか、調べてあげる
 - その他の国の場合、注文が入ってから探す。万が一問題があれば、こちらで対応します。
- 送料の問題：郵便局使用
 - 航空便が安い
 - 主な市場である北米に殆どの場合問題がない
 - 保険を提供
 - 万が一問題が起れば、mLatteが対応する
- 送料計算：システム化
- 発送の手間
 - 普通航空便の場合、mLatteがラベルを作成する。
 - EMS,その他の場合、顧客が手書きに伝票を書く必要がある。



MATCHA LATTE
MEDIA

ネット通販による海外展開

料金案内

料金案内

初期料金

- 初年の売上目標によって調整されます。
- 海外展開への投資とお考えください。
- 他のパートナーと一緒にmLatteへの投資として、より早く海外展開ができるようになります。

運営のコミッション

- 運営料金として売上の約20%をいただきます。
- ただし、商品の海外向けの価格戦略により調整が可能になります。

例のパートナー料金

- 初年度の売上目標を100万円とする場合
 - ▣ 初期料金が30万円
- 商品の平均価格が5,000円以下の場合、海外の商品価格は国内向けの1.3～1.4倍
 - ▣ コミッションが20%
- 初年度の売上目標を200万円とする場合
 - ▣ 初期料金が50万円
- 商品の平均価格が20,000円の場合、海外の商品価格は国内の1.15倍
 - ▣ コミッションが10%



MATCHA LATTE
MEDIA

ネット通販による海外展開

詳細説明

役割分担

Matcha Latte Media

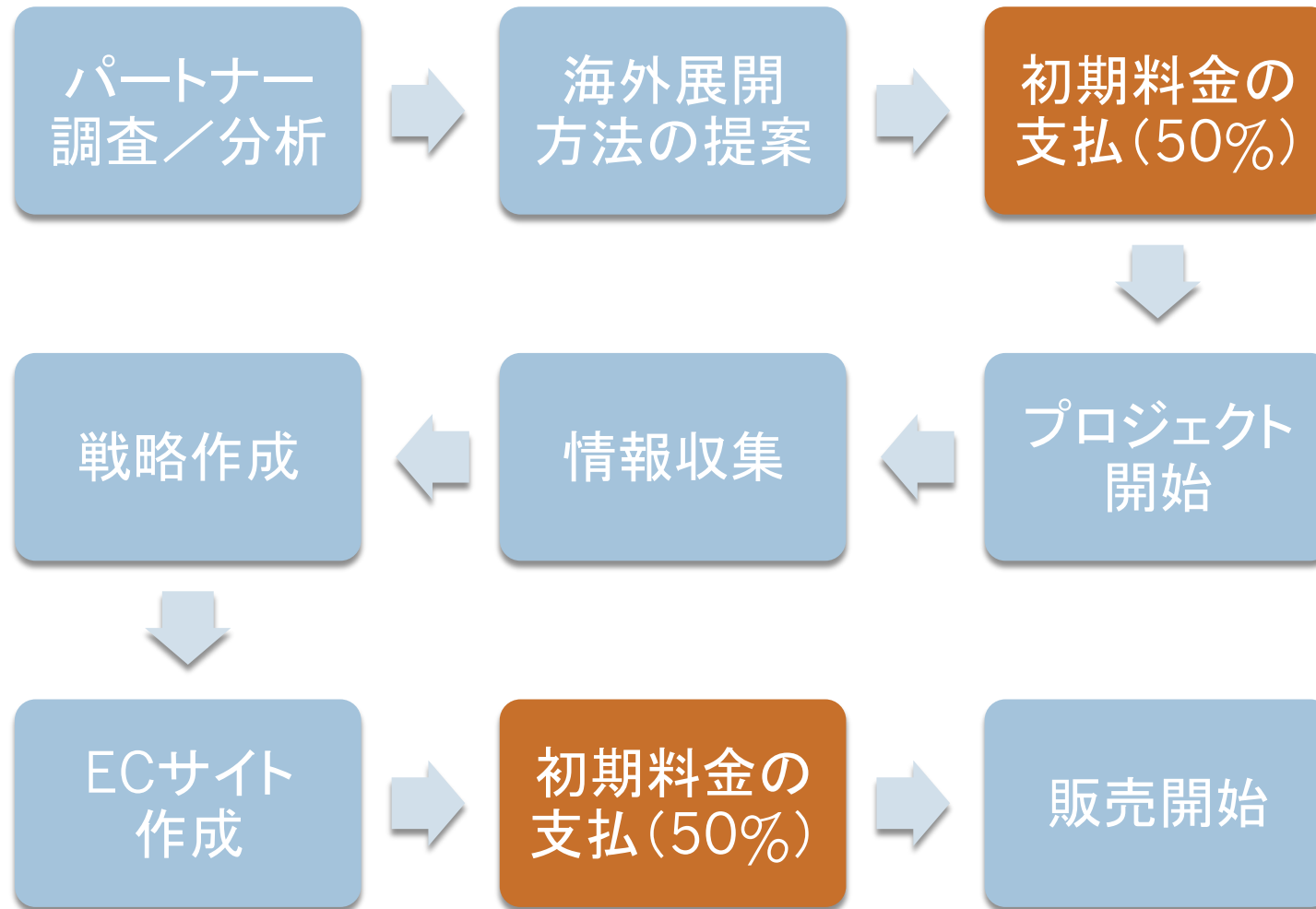
- **海外進出戦略**:最適な海外進出戦略を作成。対顧客のプロフィール作成や商品の海外向け価格の設定、輸出入に関する法律の調査等
- **サイト作成**:英文のウェブサイト及びその他ネット上のチャンネル(ショッピングサイトなど)を作成して、パートナーに代わって運営。特に検索エンジン上位に表示される為のコンテンツ作成、SEO対応、ソーシャルメディアを利用したマーケティング、広報活動などの実施
- **外国人顧客対応**:質問やクレーム対応、個人/法人の顧客関係などを管理
- **受注整理**:受注時における、送り状とラベル(または伝票に記載する情報)の準備。並びにメールでPDFを送信
- **技術的な費用**:ドメイン名、必要な場合SSL認定書など必要な技術的な費用を負担する。サーバー使用料、mLatteのサーバー(アマソンのクラウド)を使用する場合、はmLatteが負担

パートナー

- **商品の発送**
- **商品の情報、在庫状況、会社活動状況など販売に必要な情報を提供**
- **必要な業界情報を提供**
- **広告宣伝費:相談の上で決定 (例:2年目から、前月の売上の10%を広告宣伝に使用)**

* 決定事項はかならずメールで確認し、記録を残す。

プロジェクト開始の流れ



受注の流れ

