

● 海南自由貿易港国際貿易オンライン・オフライン展示プラットフォーム

海南省で年間を通して開催される国際展示会を拠点とし、全国および世界に向けてサービスを提供しています。

プロジェクト計画書

プレゼンター : 謝良根

目 コンテンツ

記録



プロジェクト概要
プロジェクト概要



市場および競合分析
市場と競争力の分析



ビジネスモデルとマーケティング
それはessmod el andmarke tin gでした



発売と今後の展望
スタートアップと将来展望



01 ●

第1章 プロジェクト概要

プロジェクトのテーマ、利点、および実装モジュールについて簡単に説明してください。

● 戦略的指針

広範囲にわたる、多数の、長期にわたる

実装済み:

オンラインおよびオフラインの展示会サービス会社。リソース統合 : 大衆を動員し、全国的な参加を促進する。

インタラクティブな要素、外国商工会議所の運営、複数の収益モデル、多次元的な長期計画。

プロジェクト概要 :政策基盤、プロジェクトテーマ、モデルの利点という3つの重要な側面。



国家戦略に沿って

海南島に拠点を置き、中国全土および世界に向けてサービスを提供しています。

政策支援を基盤として、様々な補助金を利用可能です。自由貿易港は投資を誘致する

必要がありますが、どこに投資を誘致すべきでしょうか？

どうすべきか？それは国家戦略、つまり拡大戦略に合致する。

強くなるための土台。当時の深センのように。



プロジェクトテーマ

常設の国際展示ホールは海南自由貿易港にあります。

香港はグローバル企業向けに輸出入サービスを提供しています。

オンラインとオフラインを統合した展示会・貿易サービス。(利用不可)

これは輸出だけでなく輸入にも及ぶだろう。

これらの商品は、全国展開するチェーンストアを通じて一般の人々が購入できるようになっている。



モデルと利点

オンラインとオフラインを統合した展示会と貿易+海外商品流通チェーン

鍵屋の顧客重視の計画+独自の内部および外部イノベーション

海外マーケティングモデル+海外商工会議所の活用

運用上の重点+クラスターベースのプロモーション+最新情報

ゴールデンカウ+プラットフォーム健全なエコシステム

会議、展示会、招待状作成などの秘書業務から始めます。



中国の外交政策を見ると、世界各国との経済貿易関係の発展、平和共存、そして人類文明の共通発展の促進が最優先事項とされている。

プロジェクト概要 : 主要構造と今後の展開

「全国有名製品展」常設展示ホール（オフライン）



独自の「全国有名製品展」常設展示ホールと定期的な業界展示会により、

即時的なメリット、国際市場への直接アクセス、政府の支援と補助金、企業誘致

この展示ホールは、会場としての役割とプラットフォームとしての役割という二つの目的を果たしています。海南島に拠点を置き、年間を通して展示会を開催するこ

とで、外国商工会議所の中心的なオフィススペースとしての役割を果たし、海南自由貿易港の利点を最大限に活用しています。

海外からのお客様は、ビザなしで毎回最大30日間、自由に出入国できます！

3EオンラインB2Bモールプラットフォーム



グローバルな広告を活用して集客を図り、オフラインの投資リソースを活用してオンライン製品を充実させる。

商品や会員制度は、ひいてはオフラインビジネスにも恩恵をもたらします。オンラインプラットフォームの情報面での優位性が、オフラインプラットフォ

ームの情報面での劣位性を補い、オンラインストアと常設のオフラインショールームとの間に相乗効果を生み出します。

相乗効果を生み出し、国内外の加盟店にインテリジェントなサービスを提供する。

外国土貨连锁店

リソースの統合と多目的利用 : 全国の企業サービス拠点における事例

（サービスショップ）を基盤として、「未来は輸出だけではなく、…にも関わる」という原則を実行に移します。

それは、全国チェーン店を通じて輸入品をより入手しやすく、より手頃な価格で提供することを目的としている。

開発計画。「海外特産品店」と「ブラジル産オリジナルコーヒー店」をシリーズ展開する。

同社は「Guan」や「Nordic Original Bar」といったチェーンブランドのほか、複数の独立系上場企業を所有している。



オンラインモジュール

1. 販売者は製品の露出について懸念している :企業および製品プロモーションサービス。
2. 売買における信頼性の問題 :オンライン契約と注文追跡、大口注文の保証。3. 企業の国際貿易における言語の壁 :10言語(現地語)での出版。4. 企業の高水準の国際品質とブランディングへの道 :知的財産サービス。5. 企業の革新的な発展の必要性 :リソース統合と多角的活用のための包括的なプラットフォームの構築。



オフラインモジュール

1. ユニークな通年型ショールーム :オンラインで学び、オフラインで体験することで信頼を高めます。
 2. 手頃な価格で企業向けサービスを提供する小規模店舗、そしてチェーンストアの未来 :複数の収益モデル
 3. エンターテインメントとスポーツ競技をビジネスプロモーションに統合する :パーソナライゼーションと差別化
 4. クラスターベースのプロモーション :企業向けにグローバルな展示会サービスと推奨事項を提供します。5. 定期展示会+通年展示会 :グローバル展開を目指す中小企業が抱える、資金制約、信頼性の問題、ブランド力の不足、国際展示会への参加の困難さといった問題を解決します。
- 閲覧などの課題に対処するにあたり、政府主導の交通管理の実務者として、何を推奨し、どこに推奨すべきか？



プロジェクト概要、支援技術、およびプロジェクト説明

01

言語フリー :フロントエンドとバックエンドの両方で11言語をサポートします。

どの母国語でも出版できます。

世界トップ10言語。真のグローバルB2B。

03

リソース統合 :1. エンタープライズサービスモジュールの迅速な統合

1. プロジェクトのサービスチームが配置されていることを確認する。2.

ブランドモジュールは、企業が国際化を強化することを可能にする。

05

グッドウィル検証センター :購入者のデジタル化

信頼できるプロフェッショナルな企業を選定し、事業開発を促進する。

プラットフォームサービスを積極的に利用し、ルールを遵守してください。

02

信頼性の問題: 実店舗での製品体験、

実物展示に参加することは、オンラインのみの展示会よりも効果的である。

その存在そのものが、強さとブランドの象徴である。

海南島へのビザなし渡航は、世界88カ国の国民に認められています。

自由貿易港では、1回の滞在で最長30日間まで滞在できます。

買い手と製造業者こそが真の助けとなる。

04

オンラインとオフライン :オンラインストア、オフラインストアについて学びましょう...

展示ホールにお越しいただき、実際に体験したり、ビジネスに関する話し合いをしたりしてください。展

示ホールへのご来場は、プラットフォームへの理解を深めるだけでなく、プラットフォームの全国的な展

開と連携したエンターテインメント、スポーツ、競技体験も提供します。

国際的なローカリゼーションマーケティングと顧客ロール変換

忘れられない結果を生み出す戦略。



オンラインプラットフォームにおけるその他の革新的な機能については、「3Eeyeの13の初」をご覧ください。

プロジェクト紹介において、オンラインとオフラインの手法を組み合わせることは非常に重要である。

オンライントラフィック生成の理解 :オンラインストアは強力な広告プラットフォームでもあり、トラフィック生成はこれらのプラットフォームの重要な機能です。独自のSEO技術とルールは、大きなメリットをもたらします。

自然な集客。オフラインでの本格的な体験（「全国有名ブランド展」常設ショールーム+定期的な業界展示会） :ブランドの強みをアピールし、顧客が実物の製品やサービスを入手できるようにする。

真の顧客体験を提供し、信頼の問題を解決し、プラットフォームの定着率を高めます。海南自由貿易港の利点を最大限に活用し、海外のお客様が毎回ビザなしで海南に30日間滞在できるようにします。オンラインからオフラインへ :国際貿易を最初の認知と好感から注文と信頼へと変革します。オフラインからオンラインへ :時間と地理的な制約を排除します。長期的な協力と交渉。



オンラインで学ぶ



オフライン体験

02 •

第2章 :市場分析

市場規模と競争環境の概要

市場分析と市場規模

輸出シェアは28兆円、輸出入総額は50兆円。

アリババは1億5000万人の登録会員を抱え、1日あたり30万件の問い合わせを

受けている。Made-in-China.comの年間純利益は4億3800万円である。

純利益は25年間で45.9%増加した。

市場規模と 機会

2024年には、60万社の民間企業が輸出実績を達成した。

中国には603万の製造業企業が存在する。

世界200以上の国と地域で25年間

12月18日以降、86カ国からの訪問者はビザなしで入国できるようになる。

海南島。弊社の海南展示ホールが目の前にあります。

1. このプロジェクトは、自由貿易港のビザ免除政策から生まれた。

これは、貿易関連産業にとって、歴史的に稀な機会となる。

2. 市場は国際展示会への参加に対して、まるで飢餓状態のような強い需要を持っている。



中宏天瑞の閉鎖的なデジタルプラットフォームには、ユーザーを引き付ける手段がない。

ドイツ航空グループは消費に重点を置いており、どちらかというと政府機関のような存在だ。

COSCO Shippingは物流に特化している。

海南海潮はホテルと飲食業に特化しており、主な展示モデルは

グローバル分析

公開されている情報によると、一見似ているように見えるかもしれないが、本質的には海外貿易向けに地域化されたO2Oモデルである。



最初の2社はどちらもO2O（オンライン・ツー・オフライン）の海外現地プロモーションモデルを採用しており、確実に収益を上げている。これらはオンライン展示会モデルではなく、WeChatのようなオンラインコミュニケーションツールを活用した、純粋なオフライン展示会である。

TradePoint.comはオンライン認証を利用している一方、Hongweiは海外貿易展示会（広州交易会）に特化している。



競合相手はいないのか？



完全に同一の競合企業が存在しないのはなぜか？理由

それは一体何でしょうか？もし類似企業が私たちと同じアプローチを採用したら…

もし私たちが同じ方法を使い続けるなら、私たちの生存にとって肥沃な土壌は存在するのだろうか？

当社の差別化要因は何ですか？



共通点



強力な競合他社に直面した際、彼らはオフラインチャネルに目を向けた。

その突破口は、生き残るための亀裂、ひび割れを開いた。

03 ●

第3章 ビジネスモデル

ビジネスモデルとマーケティングロジックの各段階



オンラインとオフラインの展示会および貿易の統合

収益モデル 短期的には、展示会と貿易を組み合わせた事業展開で存続と発展を図ります。長期的には、オンラインとオフラインの両方の戦略を実施します。

「全国有名商品博覧会」は、展示会サービスを中核として、パッケージプランや会員制による年間を通じたブースサービスに加え、オンラインVIP料金、広告料金、外国製品やサービスなどの派生商品も提供しています。

サービスチェーン店（外国製品店、ブラジルコーヒーショップ、北欧風バーなど）。



クラスターベース+独自のプロモーションモデル

マーケティングモデル：「クラスター型プロモーション」+「エンターテインメントとスポーツ競技」

「仕事、キャリア、ビジネスの全プロセスに統合」+「外国商工会議所」

「協力」+「利他的な資源統合」

海外の顧客のニーズを満たすパーソナライズされた差別化されたマーケティング戦略を策定し、プロモーションを行うため...

コミュニケーションがますます複雑化する時代において、これは実にユニークなアプローチと言えるでしょう！



ビジネスモデル モデル値

購入者にとっての価値

1. 年間を通して開催される展示会は、あちこち移動する必要がなく、評判の良いメーカーの製品を1か所で見えて体験することができます。
2. 購入者と販売者の両方になることができます。
3. オンライン展示会は、時間や場所に制約されません。

売り手にとっての価値

1. 展示会と貿易を統合し、時間と労力を節約します。
2. オンラインとオフラインのチャネルを通じて...露出度を高める。
3. ネットワーク競争を回避し、ユーザーエクスペリエンスを向上させる。
4. **信頼の壁を克服し**、強さを示し、ブランドを構築する。



プラットフォーム展示ホールの価値

このリンクの価値 : ネットワーク情報からオフラインへ

実物展示の「クラスター型」プロモーション+全国

国際貿易は「**信頼の架け橋であり、親近感の伝達者**」である。

プラットフォーム展示ホールの価値2

このリンクの価値: Bridger+ は企業に以下を提供します

企業にとって「ダイナミックなナマズ」のような、より付加価値の高いサービスを提供する

「フィッシュ」は、国内外の企業の競争力を高める。

会員パッケージ



オンラインとオフライン



ブランド構築



人々に優しいマーケティング



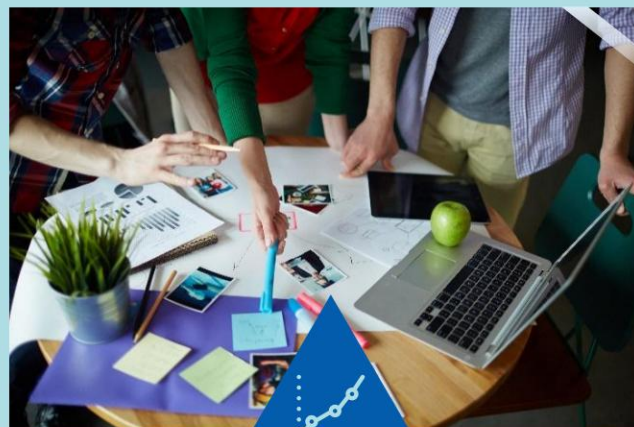
このオンラインプラットフォームは、情報発信、集客、広告と、常設のオフラインショールームにおける実物商品の「クラスター型」プロモーションを組み合わせ、独自のプロモーションモデルとインタラクティブな顧客獲得モデルを実現している。

04 ●

第4章 :現実と未来

スタートアップ資金調達と将来展望

現在の短期的な目標は、加盟店数を増やすことに注力することです。



各段階における目標

1年目の目標: 利益 1,000 万～5,000 万、オフライン店舗 6,000 店、オンライン販売店 20,000 店、製品の種類とモデル 20,000 種類。2年目の目標: 利益 1 億～2 億、オフライン店舗 10,000 万～30,000 店、オンライン販売店 30,000 万～100,000 店、製品の種類とモデル 150,000 種類。3年目の目標: 利益 6 億～10 億、オフライン店舗 30,000 万～60,000 店、オンライン販売店 100,000 万～200,000 店、製品の種類とモデル 300,000 種類。4年目の目標: 利益 20 億～30 億、実店舗数 6 万～8 万店、オンライン販売業者数 20 万～50 万社、製品の種類とモデル数 50 万～100 万。

将来の資金ニーズを見据えれば、少額の投資でも収益が得られる。

プロジェクトファイナンス

第一段階では、株式の15%を売却する。リードインベスターはオフラインでの事業開始のために5000

万ドル（10%）を投資し、第二のインベスターは1億5000万ドルを投資する。

5%は全額事業加速化に充当されます。

3000万円をリスク準備金として確保しておけば、資金面で安心できるだろう。



34,000平方メートルのショールームで、年間費用は1,500万ドル（初年度の改修費用500万ドルを含む）。



投資誘致のために1000万円が割り当てられた（主に投資およびマーケティング担当者の給与に充てられる）。



組織構造プラットフォームの保守 500万

以下の計画は、当初の5,000万円の資金を2年間かけて運用する計画に基づいています。追加資金はすべて、「全国有名ブランド展示会」プロジェクトの初期段階における「加速的な」投資に充当され、「顧客と製品の集客」に重点を置き、プロジェクトの成功を確実にします。

現在と未来における大きな出来事は、小さなことから始まる。

证监会改革上市标准有助于将新兴行业好公司纳入A股，避免错失腾讯、阿里等好公司的前车之鉴，同时表明政府对股票市场的重视和发展资本市场的意愿；

0 2

中期および短期計画

展示品と販売商品を継続的に最適化する。；

パートナーメーカーを継続的に最適化する。2

3. 展示方法を最適化する。

4. 「グローバル展開」モデル

5. 外国商工会議所との協力を強化し、「利他主義」を促進する。

性的資源統合 ；

人々に優しい地元のチェーン店/オフィスモデル、 6

0 1

3Eの夢

海南自由貿易港の国家戦略における政策支援と、インターネット企業の新規上場に関する国家新政策（アリババやテンセントのような企業を逃さないための明確な方針）を活用し、当社は3E国際展示センターを5年以内に中国初の民間展示会A株上場企業にすることを目指します（A株上場は大きな宣伝効果をもたらします）。そして、3Eをオンラインとオフラインの展示会および貿易を統合した国際的なインターネット大手企業にすることを目指します。

今後5～10年間、当社は加盟店数と商品ラインナップを継続的に拡大し、国内大衆消費をターゲットとした複数の「海外商品チェーンストア」の新規株式公開（IPO）を実施していきます。当社独自の国際ショールームと国際的なB2B取引は、比類なき競争力を確固たるものにしています。当社は、卓越性と誠実さを推進する「3E」プラットフォームをさらに強化していきます。

私たちは、環境保護や生態文明を含む、現代文明のグローバルな理想の実現を目指します。

Listening Viewをご覧ください、ありがとうございました。

感謝

友鳳

RWATC

ヒンガ

NDLIST

エンディング

創設者の経歴および創設者とプロジェクトに関するAIモデルの総合評価については、添付資料をご参照ください。