



# どのような流れで進めてゆきますか??



契約書を結びます。



SKUごとに2  
ケースのPOを  
上げる。  
※SKUは最小管理単  
位 (Stock Keeping  
Unit)、POは発注書  
(purchase order)



商品をフアイブエー  
トレードへ郵送して  
いただきます



フアイブエートレード  
の日本の倉庫から  
インドの倉庫へ郵  
送します。  
※郵送の費用は弊社  
が負担いたします。



フアイブエートレー  
ドにて関税と通関  
手続きを行います。



到着した商品の在  
庫確認を行います。



フアイブエートレード現  
地スタッフによってイン  
ド市場で商品価値を高  
める製品写真を撮影し  
ます。  
※撮影費用は弊社が負  
担いたします。



フアイブエートレード  
にて商品の販売を  
開始します。



各種SNSを使用して商  
品の宣伝活動を行います。



取り扱いECサイトを1  
0サイトまで拡大しま  
す。商品受け取りから  
30日以内に対応を  
終えます。



取り扱いECサイトを2  
0サイトまで拡大しま  
す。商品受け取りから  
60日以内に対応を  
終えます。



# TIME LINE

1日目	3日目	5日目	7日目	9日目	10日目
打ち合わせを行います。インド市場へ投入する候補となる製品を決めたり初期の数量を決定します。	契約書を締結します。	SKU毎に2つのケースでPOをお送りします。	ファイブエートレードの倉庫へ商品を郵送します。	ファイブエートレードにて、受け取った在庫の確認レポートをお送りいたします。	ファイブエートレードの日本の倉庫からインドの倉庫へ発送します。
11日目	17日目	19日目	20日目	21日目	25日目
通関の手続き準備を行う。	インドの倉庫へ在庫が到着。	インドの倉庫より在庫確認の連絡がファイブエートレへ届く。	製品の写真撮影をインドスタッフにて行う。	製品についてインド市場向けの製品の調査	商品情報をECサイトへアップロード。
27日目	28日目	29日目	32日目	39日目	44日目
ECサイトでの販売を開始。 SNSを使ったプロモーション活動の開始。	セールの開始	クライアントから一括アップロードを受信	SNSから商品へ誘導を強化する。	10のECサイトで提供を開始する。	先月の売り上げなどを報告いたします。
45日目	46日目				
SNSなどで行ったプロモーションの報告。	20のECサイトで提供を開始する				

※上記日数は営業日ベースでの日数となります。