

ロードマップ | ベトナム市場に化粧品を流通させるまで

0.市場調査	1.仕入れ	2.輸入	3.販売準備	4.自社販売		5.卸販売	6.販促
0-1.化粧品市場	1-1.商品の選定	2-1.船便手配_FCL	3-1.倉庫搬入	4-1.各種ビジネスライセンスの取得		5-1.卸販売の種類	6-1.イベント出展
0-2.流通ルート	1-2.取扱企業	2-2.船便手配_LCL	3-2.在庫管理	4-2.各商品のベトナム市場価格の設定		5-2.商品・見積り提案	6-3.SALE実施
0-3.日韓の市場戦略	1-3.商品サンプル	2-3.航空便手配	3-3.裏面ラベル貼付	4-3.実店舗	4-4.オンライン・SNS	5-3.商品サンプル提供	6-4.社員販売
0-4.商文化の違い	1-4.契約書の締結	2-4.EMS便手配	3-4.PIF作成/保管	4-3-1.商品陳列	4-4-1.公式ECサイト	5-4.契約書の締結	6-5.プロモーション
0-5.お化粧品事情	1-5.オーダー依頼	2-5.通関手続き	3-5.TCCS公表/開示	4-3-2.広告申請	4-4-2.Shopee	5-5.取引条件の締結	
0-6.メイクトレンド	1-6.商品開示手続き			4-3-3.POP設置	4-4-3.Lazada	5-6.オーダー獲得	
	1-7.仕入れの支払い			6.販促	4-4-4.Facebook	5-7.納品	
					4-4-5.TikTok	5-8.委託販売	
					4-4-6.商品掲載	6.販促	
					6.販促		