

TikTokライブコマース 提案書

作成：ビーシーエスジャパン株式会社

2026/1/5

アジェンダ

- ・提案の背景・目的
- ・販売スキーム概要
- ・各社の役割
- ・本スキームのメリット
- ・今後の進め方

提案の背景・目的

- ・近年、TikTokを活用したライブコマースは、商品理解の促進と購買転換率の向上において非常に高い効果を発揮しております。
- ・本提案では、貴社商品をTikTokライブ配信を通じて販売し、新たな販路の創出および売上拡大を実現することを目的としております。

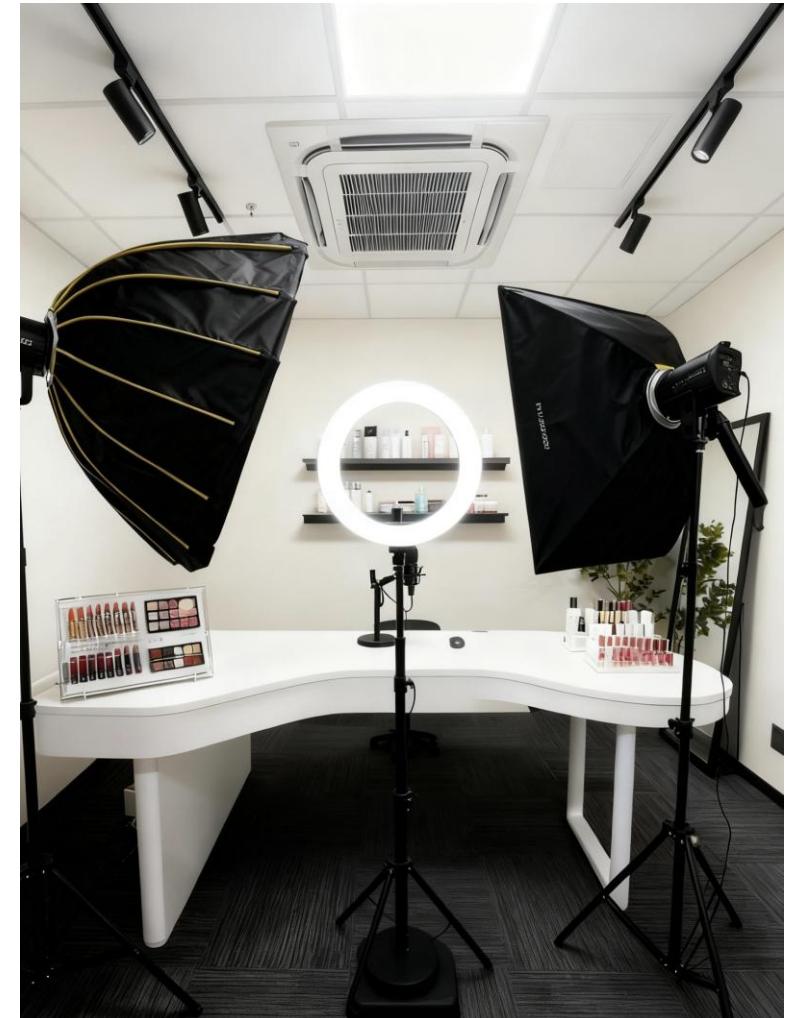
販売スキーム概要

本スキームでは、事前に貴社（問屋・メーカー様）と**取引条件（掛け率・支払いサイト・最小ロット等々）**を確定した上で、以下の流れにて販売を行います。

- 商品リストのご提供
 - 取引条件確定後、販売対象となる**商品リスト（品揃えで勝負）**をご共有いただきます。
- TikTokライブ配信による販売
 - BoomBase社に所属するTikTokライブアカウントを活用し、定期的にライブ配信を実施します。ライブ配信内で**商品紹介・実演を行い**、視聴者からの注文を獲得します。
- 受注後の商品調達
 - ライブ配信にて受注が発生次第、弊社BCSJapanが貴社より当該商品を卸価格にて仕入れます。
- 購入者への商品配送
 - 仕入れた商品は、BCSJapanが責任をもって**最終購入者様へ配送いたします。**

各社の役割及び流れ

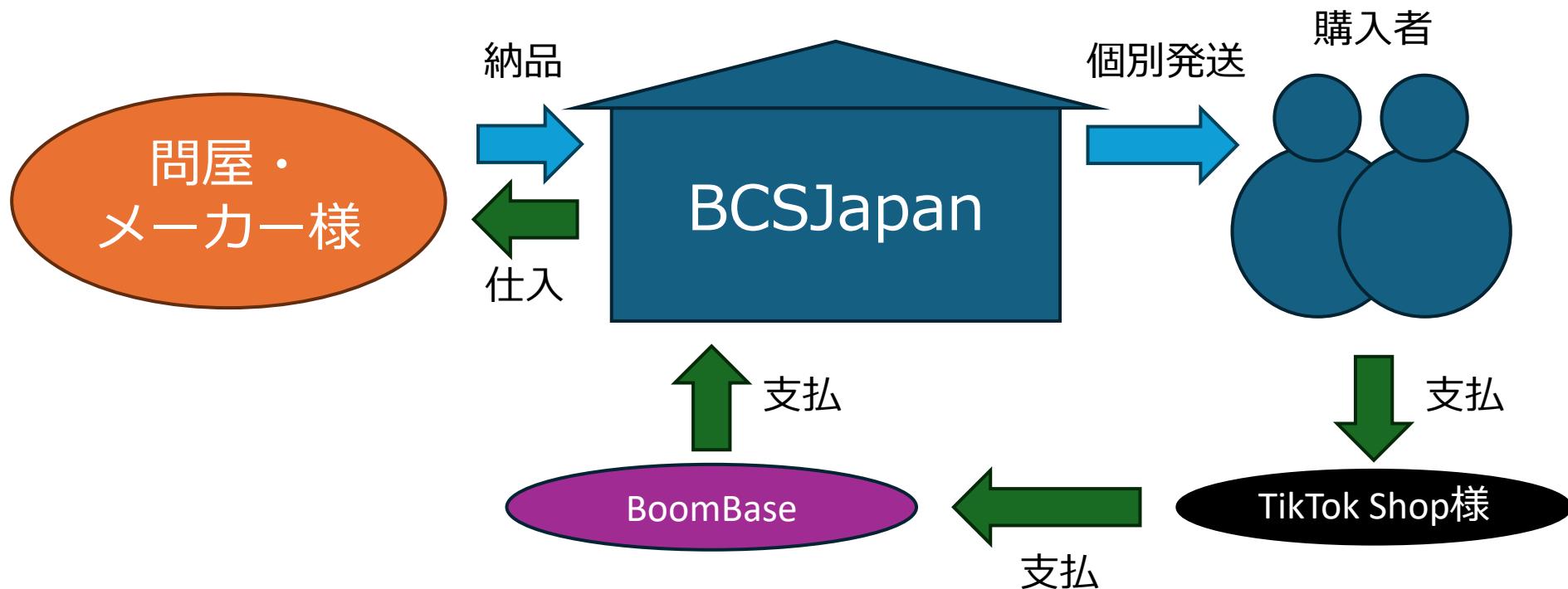
- 貴社（問屋・メーカー様）
 - 商品リストの提供
 - 取引条件に基づく商品卸し
- BCSJapan（弊社）
 - 全体スキームの運営管理
 - 商品の仕入れ・在庫調整
 - 購入者への配送対応
- BoomBase社
 - TikTokライブアカウントの運用
 - ライブ配信による販売・集客
 - 画像のとおり、10室の専用ライブスタジオを保有



各社の役割

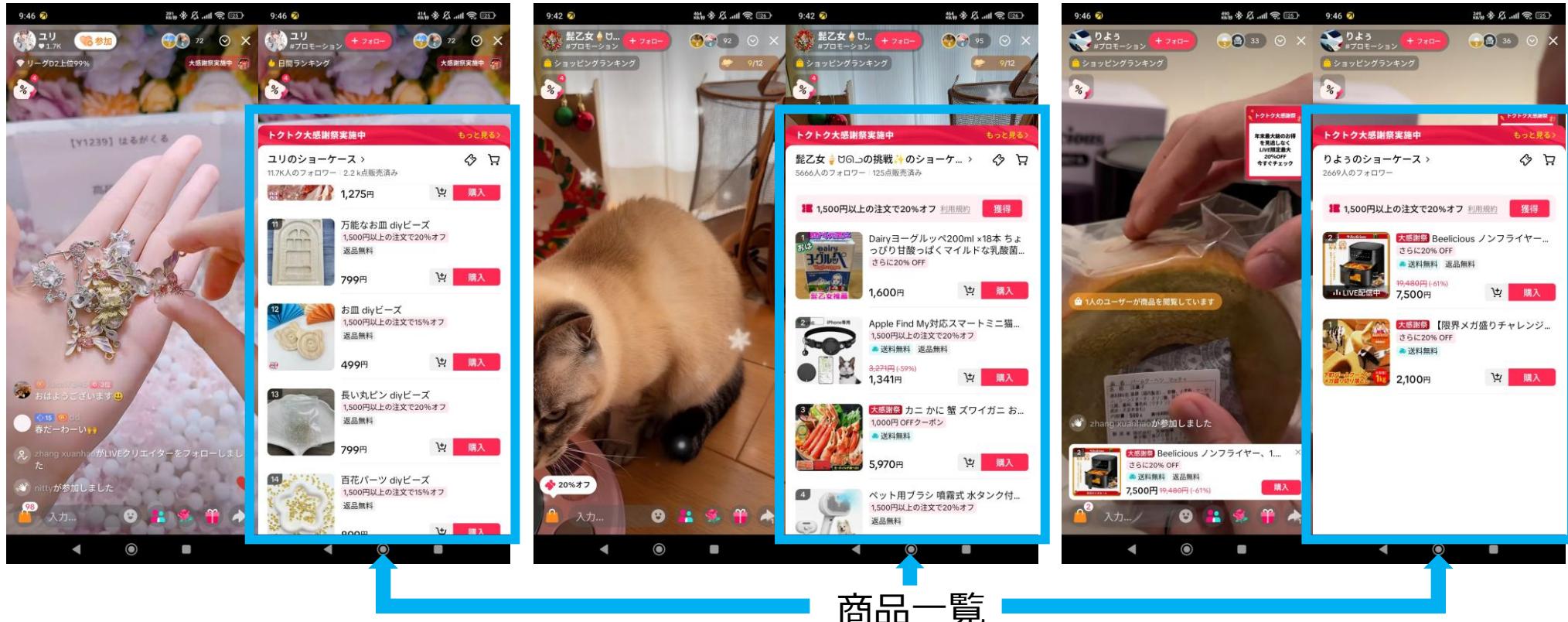
Tiktok Shopがない場合、

商品リストをご共有いただき、
取引条件を決定したうえで、
BCSJapanへ卸していく流れ
となります。



本スキームのメリット

- TikTokライブによる高い訴求力と即時性

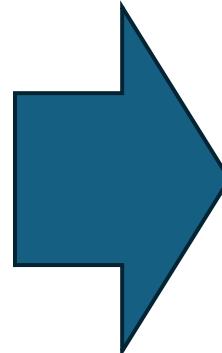


本スキームのメリット

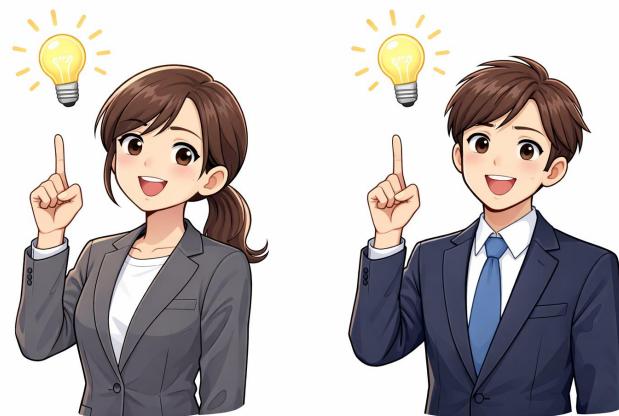
- ・貴社側での直接的なライブ運営・出荷業務の負担軽減

- ①ライブ配信運営業務の不要化

- ・配信スタジオの確保
 - ・配信機材・環境の整備
 - ・MC／配信スタッフの手配
 - ・シナリオ作成、コメント対応
 - ・配信後の効果検証



不要となるんだ！



本スキームのメリット

- ・貴社側での直接的なライブ運営・出荷業務の負担軽減

- ②受注対応・顧客対応業務の削減

ライブ配信中に発生する注文管理や、購入者からの問い合わせ対応についても、
弊社BCSJapanが窓口となり一元管理いたします。

これにより、貴社では個別注文の確認や顧客対応に時間を割く必要がなくなります。



本スキームのメリット

- ・貴社側での直接的なライブ運営・出荷業務の負担軽減

③出荷・配送業務の簡素化

ライブ配信による受注後、BCSJapanが商品を仕入れ・最終購入者様への梱包・発送はBCSJapanが実施という流れとなります。貴社においては、通常の卸取引と同様の形で商品を弊社へ納品するのみとなり、EC向けの個別出荷や配送手配は不要です。



本スキームのメリット

- ・貴社側での直接的なライブ運営・出荷業務の負担軽減

④在庫・オペレーション管理の負担軽減

販売数量の予測が難しいライブコマースにおいても、受注確定後に商品調達を行うため、過剰在庫や欠品リスクを抑えつつ、安定した運用が可能となります。

⑤本来業務への集中が可能

ライブ運営・受注管理・出荷対応といった周辺業務を外部に任せることで、貴社は商品企画・製造・卸業務といった本来のコア業務に集中していただけます。



Thank You
ご覧いただきありがとうございました。