



BUPPAN Webinar

2020/01

第二部
既製品による
単品通販について
枝川

BUPPAN Webinar 2020年 1月

第2部 目次

- 物販ヒストリー
- 既製品単品通販のメリット～ラクして稼ぐ～
- 実践内容のシェア
- 楽天市場の審査情報

•物販ヒストリー



物販ヒストリー case of 枝川

- 2015年: 阿里巴巴仕入れ、Amazon販売の塾に入る。
- 2016年: タイ仕入れに挑戦したり、Qoo10の塾に入るが無残な結果。
- 2017年: テキトーにOEMを開始
 - MOQ1000個を2色ずつ発注し、計 2000個発注するが、全然売れず不良在庫に。
 - 今でも原価で販売してるが、まだ半分近く在庫が残っている。。
- 2018年: 何となく海外展示会に行っ、テキトーにクラウドファンディングを開始
 - 1700万円も集まった。
 - クラウドファンディングで3ヶ月遅延し、大炎上。
 - 鎮火したが、その後初期不良に悩まされる。
 - 総代理の条件として仕入れ単価 13,000円をMOQ1000個と言われてオワコン。
 - メーカーがAmazonJPで販売して滑ったり、他の日本代理店が卸販売を始めたり。。

物販ヒストリー case of 枝川

・2019年：楽天とYahooショッピングの審査が奇跡的に通る。

- 楽天は2回目、ヤフーショッピングは16回目で審査が通った。
- Amazonでは阿里巴巴の商品が乱立しているが、楽天市場の市場を見ると、そこまでアリババの商品がある感じはしなかった。(中国セラーや副業の人がほとんどいないため。)
- Amazonで現在売ってるもの1点、Amazonで売れてるもの2点の計3点を登録してみた。
- 最初は売れなかったなので、BUPPANのコンテツを見て実践を繰り返し。
- 半年くらい経った2019年9月に楽天市場単体で月商1000万円を突破
- 10月以降は売上は落ちたがそれでも700~800万円をキープ。
- 粗利(売上一原価) = 80%ほど、営業利益(最終手残り) = 30~40%
- 恐らく時間も能力もお金も掛けずにBUPPANで最もラクしていますw
- 綺麗事を言うのは稼いでから・・・

- 既製品単品通販のメリット

既製品単品通販のメリット

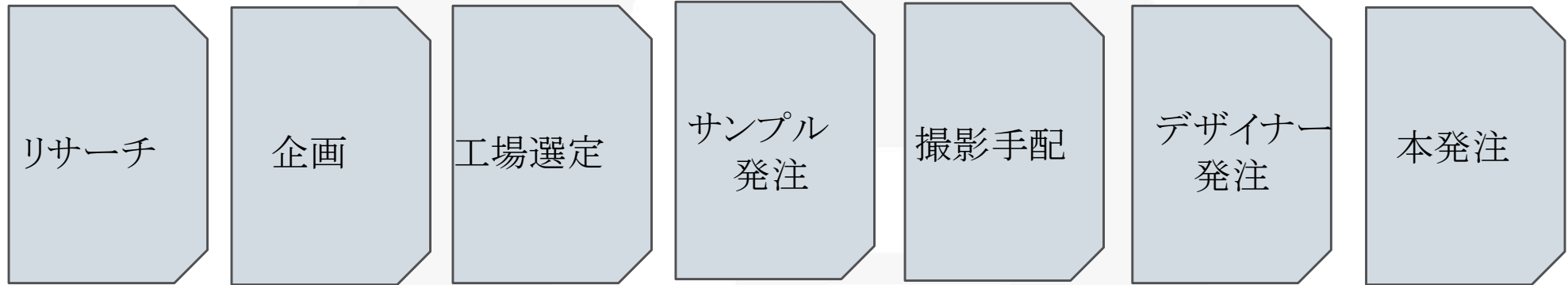
- 初心者も低リスクで始められる。
 - MOQが1～3個がほとんど。
 - 販売スキルが磨かれる。
 - 高利益率で稼げる。
 - キャッシュフローが良い。発注してから納品までが圧倒的に早い。
 - 阿里巴巴の画像を利用できるので、撮影が不要なので手間が少ない。※画像の編集は必要。

経験、スキル、知識、資金、などのリソースが多くない(初心者)
にオススメの方法。

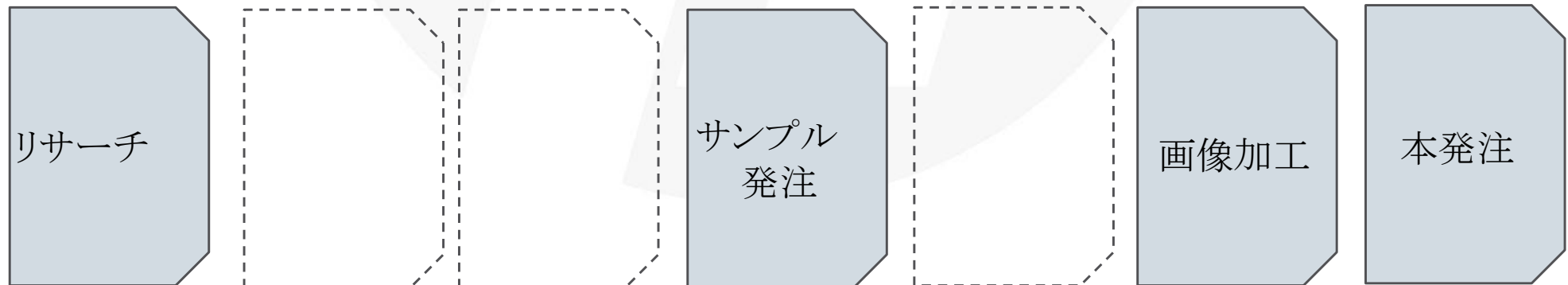
既製品単品通販のメリット

・工程の比較

● OEM



● 既製品



既製品単品通販のメリット

・資金の比較

	OEM	既製品
仕入れ資金 (本発注時)	50万円～100万円	5万円～10万円
モデル	1万円～30万円	0円
スタジオ	3万円～20万円	0円
カメラマン	1万円～30万円	0円
画像制作	5万円～10万円	1000円～5000円

今回の既製品単品通販の定義

- 販路は主に楽天市場。
 - LPが作り込めるのもあり、高値で販売することが可能。
 - 中国人セラーや副業の人がほとんどいないので、平和。
 - 意外とAmazonのようなパワーセラーが少ないので、ガチでやれば稼ぎやすい。
- 仕入先は阿里巴巴の既製品。
 - 現在は1～3個で仕入れられるのがほとんど。
 - 極端に安いもので無ければ、高品質商品も存在する。
- リサーチの対象はAmazonがメイン。
 - Amazonのランキングを見て、阿里巴巴の商品を見つける。
 - 画像検索で探す。
 - SellerSpriteも阿里巴巴で画像検索してくれる機能が付いている。

既製品単品通販のイメージ概要



※Amazonリサーチは一例です。
楽天ランキングで売れてる物を調べて、直接阿里巴巴で仕入れるのも有りです。

リサーチSTEP1

・楽天の市場調査をする。

- ランキングを見る。
- 注目キーワード一覧も参考に。

→ <https://search.rakuten.co.jp/search/keyword/>

- カテゴリによっては本当にショボいセラーだらけのジャンルがある
(LPもなくて、取り敢えずメーカーの画像を適当に乗せてるだけ等)

リサーチSTEP2

- Amazonでランキングを見る。
 - ランキングを見て、阿里巴巴に商品が無いか画像検索する。
 - お勧めは、なるべく高単価、高レビューの商品。
 - (5000円前後、レビュー評価が4.0以上)
 - 最低でも3000円前後、レビュー評価3.8以上にする。
 - SellerSpriteでも探してみる。
 - SellerSpriteで阿里巴巴で似た商品を探してくれる機能がある。

リサーチSTEP3

- 阿里巴巴で商品を見つけてテスト注文する。
 - 相場観が安いと品質が悪い可能性が高い。
 - 最低30元、出来れば40元以上が相場の商品だと品質が良い。
 - 2～3個ほど実際に、代行業者や現地パートナーに注文して貰う。
 - 実際に使ってみて良いと思ったら、販売のフェーズに入る。

注意点

- 阿里巴巴の商品を単純に登録するだけでは売れない。
 - 既製品に限らず全て一緒。
 - 販売方法は、BUPPANのコンテンツを参照してください。
- 阿里巴巴の画像を転載するのは、法律的には基本はアウト。
 - 何年も前から、野放しになってる。数が多すぎてそもそも取り締まりが難しい。
 - ただ、ある程度売上が伸びてきたら、やはりモデルに依頼して撮影した方が無難。
- ある日突然全く同じ商品が出品されている時がある。
 - 可能な限り、堀を作っておく。(売れてる感、レビュー溜め、権威付け等)
 - 詳細はBUPPAN!! マスタープログラム 2.0 Month 9 を参照。

商品ページの作成について

- マスタープログラムやウェビナーを観てください。
- 基本は、他社の売れている商品ページを参考にする。
- 参考の基準を間違えない。自分はこれで何回か怒られた。。
- パクリング<モデリング
- ただ、最初モデリングは難しい。。
- これなら「絶対文句言われたい！」と言うものにする。

- 楽天市場の審査について

楽天市場の審査について

- 副業や情報発信をやっていると基本は審査が通らない。
- 楽天市場をオープンして1年放置した人はブラックリストになる。
- その他、何故か通らないケースが有る。
- どうしても通らなくて、別手段でオープンした情報。
 - 家族や友人の名義を借りる等が一般的。
- 現在手元にある在庫の写真や、仕入れ伝票のエビデンス等の証拠を求められる。最初はAmazon等で売上を出してから、申請するのがお勧め。

【参考】YUIさんが過去に知恵袋でまとめてくれたもの

BUPPAN!!

Search question and answer

カテゴリ

ユーザーリスト

BUPPANラジオ



★ > Questions >

1度落ちた法人のまま、バーチャルオフィスのままで、楽天出店審査に通過したケース

📅 2019年8月17日 👁 400 回 🗨 1 回答 👤 1 フォロワー



Yui 372 ポイント、 Posted 2019年8月14日 | Yui 回答済 2019年8月14日

2018年8月28日

1度落ちた法人のまま、バーチャルオフィスのままで、楽天出店審査に通過したちょっとビックリなケース。

【ご注意点】

親愛なるBUPPAN!!会員の皆様へ、感謝を込めて。

非常に個人的かつクローズドな内容となりますのでBUPPAN!! 会員以外の方に開示しないよう心よりお願い申し上げます。

YUI



まとめ

- 阿里巴巴で、売れてそうなものor売れてるものを楽天市場で売るだけ。
- しばらく生活費が稼げるところまでくれば、OEMや総代理ビジネスにシフトしていく。