

# 総代理 x 単品通販

総代理系ロングセラー商品の成功事例紹介

# 総代理系商品の販売方法

- 加藤隆二郎(かとうりゅうじろう)
- 総代理ビジネス×単品通販 (Amazon、楽天、ヤフー)
- 2013年4月の開業 (現在6年目です。)
- 正社員3人、パートさん1人
- Amazon、楽天、ヤフーで販売 = 販売比率(6 : 3 : 1)

# 総代理系商品の販売方法

- 実店舗（卸）
- クラウドファンディング
- 楽天、Amazon、ヤフー  
→加藤、クライアント数名の実績を紹介していきます。

# 加藤の単品実績 (2018/05)

- 取引開始：2015年
- ジャンル：アウトドア (カナダ)
- 売上：1,400万円 (粗利70%)
- 単価：19,800円

# コンサルHさんの単品実績 # 1

- 取引開始：2017年
- ジャンル：文房具（アメリカ）
- 売上：800万円（粗利50%）
- 単価：4,980円

## コンサルHさんの単品実績 # 2

- 取引開始：2015年
- ジャンル：アパレル（台湾）
- 売上：400万円（粗利75%）
- 単価：20,000～40,000円

# コンサルKさんの単品実績 # 1

- 取引開始：2016年
- ジャンル：スポーツ用品（アメリカ）
- 売上：400万円（粗利50%）
- 単価：20,000～30,000円

## コンサルKさんの単品実績 # 2

- 取引開始：2017年
- ジャンル：アウトドア用品（ドイツ）
- 売上：200万円（粗利70%）
- 単価：20,000～40,000円

# コンサルさんの単品実績

- 取引開始：2015年
- ジャンル：スポーツ用品（アメリカ）
- 売上：300万円（粗利45%）
- 単価：4,000～5,000円

# 総代理系の単品通販の利点

- 商品の立上げが少ない。
- 売上が積み上げ式になる。
- メーカーが勝手に新商品を企画する。
- 最安値帯で戦う必要はなくなる。

# 総代理系の単品通販の注意点

- キーワードがある商品は売しやすい。（予想しやすい）
- 海外での販売実績のある商品は品質・リードタイムを事前に把握しやすい。
- メーカーとのパートナーシップを大切に。