

Buppan!!12月ウェビナー

中長期的に稼ぎ続けるためには

ボードメンバー 川下竜彦

Agenda

- 1) 稼ぎ続けるために必要な概念、考え方
- 2) 稼ぎ続けるために必要な技
- 3) 物販業界から消える人

稼ぎ続けるために必要な概念、考え方

前期比較残高試算表（月次・期間）

損益計算書

株式会社G. Oホールディングス

自平成29年4月1日 至平成29年10月31日

税込 単位：円

勘定科目	前期	対売上比	当期	対売上比	差額	増加率
売上高	512,469,628	100.00	687,574,514	100.00	175,104,886	34.17
売上高合計	512,469,628	100.00	687,574,514	100.00	175,104,886	34.17

自平成29年4月1日 至平成29年10月31日

税込 単位：円

勘定科目	前期	対売上比	当期	対売上比	差額	増加率
租税公課	19,069,150	3.72	25,773,350	3.75	6,704,200	35.16
寄付金	2,022,500	0.39	27,000	0.00	-1,995,500	-98.67
雑費	130,680	0.03	1,547,012	0.22	1,416,332	1,083.82
販売管理費計	225,291,307	43.96	290,308,956	42.22	65,017,649	28.86
営業損益金額	103,210,029	20.14	142,596,993	20.74	39,386,964	38.16

1つのプラットフォームに 依存しないこと

Amazon, 楽天, ネットショップ, BUYMAなど
1つのプラットフォームに依存しないことが大切

ルールも極力守りグレーには手を出さない

逆に沢山やったほうが儲かる

出せるプラットフォームは全部出す

最終形は

ただの"カート"と捉えられるのが最高

自分でアクセスを持ってくること

Amazon販売での機能性が売りの単品通販は
いつか稼げなくなると思った方が良い

税金もまともに払わない中国には
機能×価格では勝てない

ブランディングもAmazonだけでは出来ない

逆に今、地位を確立すると強い

プロダクトとマーケティング

モノを売るために
プロダクトとマーケティングどちらが大切？

ネットに近いあらゆるビジネスで
ネット物販はテクニクに偏り過ぎている

2017年現時点では
マーケティングを頑張るほうが儲かる

来年か再来年からは
プロダクトに全く力を入れられない企業は死ぬ

- 各PFがレビューの自作自演への厳しい対処
- レビューの抜粋が出来ない
- アフィリエイトランキングに根拠が必要
- 消費者のリテラシーが上がっている

テクニックが第一になっている間は、
テクニックで勝てば楽に稼げる

テクニックとは

戦略と戦術で言う戦術の中のマーケティングの中のテクニック

ブラウザツリー

戦術 > マーケティング > テクニック

情報の最先端を知る

物販に関する最先端は（プロダクトも）
必ず知っておかないといけない

どうやってGETするか

- スマートニュース、グノシー

- ニュースピックス

- Twitter,Facebook

- Buppan

特に考えておくべき戦略

拡大戦略と人事戦略

会社,ブランドの出口戦略

拡大戦略を取らず、
ビジネス意識が高い優秀な社員が居る企業は最悪

その社員の依存度は高いであろう。

でもいつか辞めるリスクが高い

会社の出口、ブランドの出口は
最初からある程度考えておくこと

・ 上場 ・ 売却 ・ 継承 ・ 解散

解散を選択するなら適当でOKだが
他の3つは準備が必要になる

稼ぎ続けるために必要な技

- マーケティング力

- 変化への対応

- 知識、知恵

- 接待術

- センス

- ファイナンス

- ファン作り

ファイナンスが基礎

マーケティング、プロダクトのレベルが一緒なら
ファイナンスが得意な方が勝つ

これからは特に利益率と買掛金

利益率と買掛金が これからの物販で特に大切になる

利益率が高いだけでもダメ

買掛金が出るだけでもダメ

ファン作り

SNSを駆使してファン作りが重要になる

ファンを連れてくる有名人の人脈を

SNSを使っているか

お客さんに思い出してもらえるか。

LINE@

Instagram

Twitter

Facebook

有名人の価値もこれからもっと上がる

芸能人では無く
影響力の与えることが出来る有名人の価値が上がる

物販業界から消える人

- 不義理をする

- 信用が無い

- 嘘をよく付く

- お金にルーズ

- 与えてもらうばかり (クレクレ君)

- 騙される

ペルソナ (まとめ)

Amazonや楽天など出せるPFに全部出している。

PFだけでなく検索周りも抑えていて、
PFをカートとして捉えている。

マーケティングやテクニクは勿論、プロダクトにも力を入れている。

物販は当然であらゆる最先端な情報を知っている
経営戦略もしっかり考えている。

変化へも対応出来て、知識知恵があり接待も出来てセンスもある。
ファイナンスも得意。ファンも作れるし有名人の友達も多数。