

# 2018年9月度BUPPA!!ウェビナー

サポートメンバー 小堀

○自己紹介

○脱サラ前後 売上げが最低に。。その後回復するまでの道のり

○売上800万円オーバーまで

○今後

# 自己紹介

## ○現在の状況

中国輸入 ODM

最近はデザインから行う場合が多い

## ○2018年3月～ 700万円～850万円で推移

借り入れ100万円

粗利率40%前後

販路 Amazon、楽天、Yahoo!

社内体制：パート2名+妻

## ○2013年から中国輸入を副業でスタート

## ○2017年4月に本業化

2017年4月に本業化するが。。。

本業化する前後の半年間は 売上が凹み過ぎ

2017年4月前後 → 2017年12月 → 2018年4月 → 現在まで  
売上100万円 → 売上730万円 → 売上850万円 → 700万円～850万円  
(商品数は変わらず) (1月新商品2点投入)

## ○売上減の原因

在庫切れ

業務が回っていなかった

## ○対策（脱サラ後）

中国工場へ見学へ

パート2名雇う

ページの改善

アクセス集め

## ○その他行ったこと

販路拡大

とにかく今までの売上までは戻せるはずだ！

○在庫の確保と商品クオリティの改善も兼ねて

2017年4月中旬に中国工場見学へ

工場開拓（継続的な仕入れと品質安定）

以前は改善→生産→改善・・・の  
スパンが長く時間がかかっているため  
在庫コントロールが出来ていなかった

## ○パート2名雇う

強制的に働く環境作り

## ○ページの改善

モデル撮影、CVRを見ながら画像や箇条書きを変更

## ○アクセスを集め

タイムセール、SP広告、PPC広告を使う（セッション数を増やす）

## ○販路拡大

2017年5月 楽天を本格的に始める

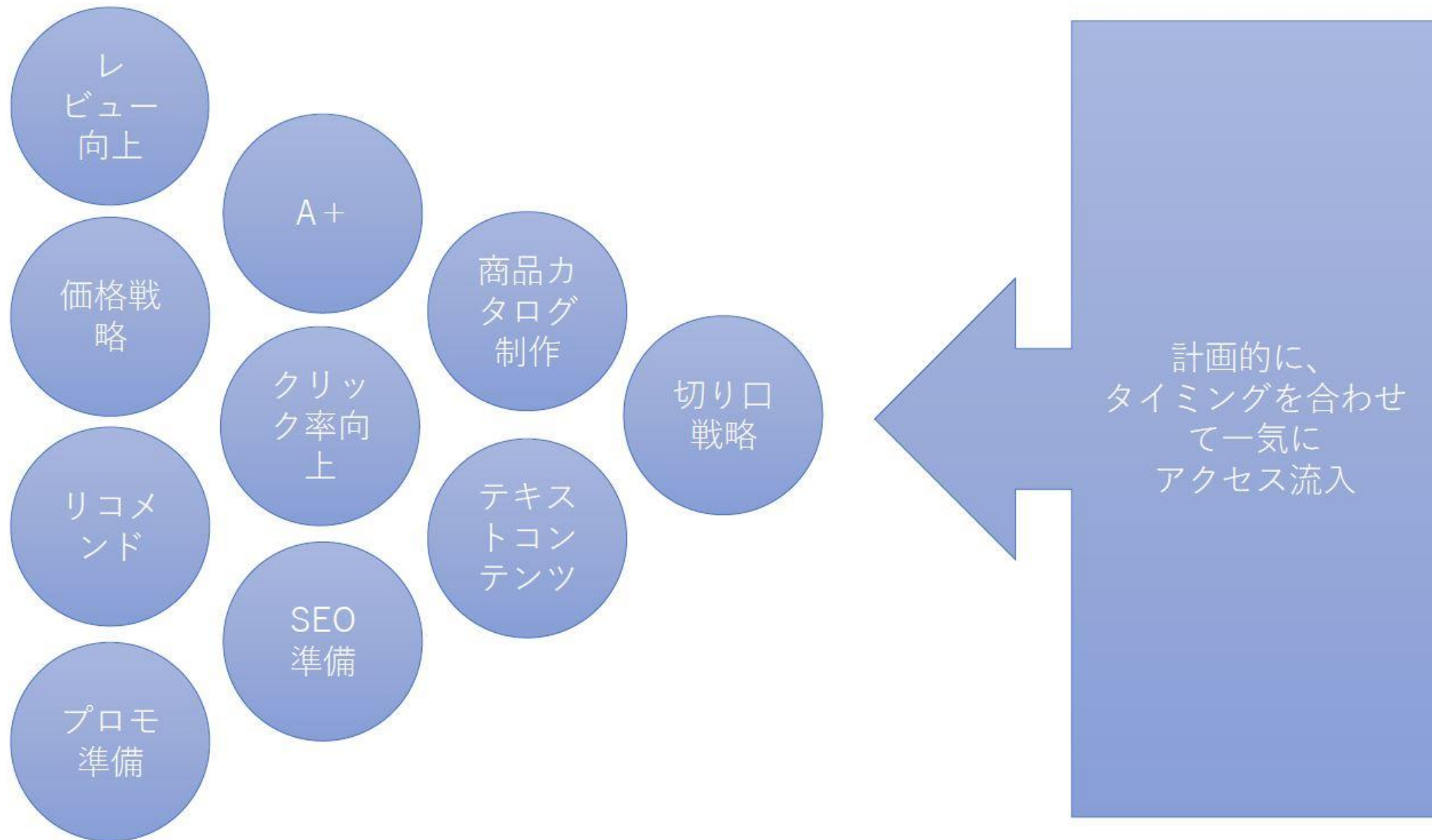
2017年6月 Yahoo!ショッピング開始

## 楽天について

- 2017年5月に本格的にスタート
- 最初はびっくりするほど売れなかった
- レビュー対策
- スーパーSALE半額サーチ参加
- コンテンツの追加
- 検索順位の上昇とレビューの蓄積に伴い売上が伸びてきた

# 立上げの全体像

しっかり準備を整えてから、アクセスを流入させる



## ○レビュー対策

サンクスメール（Amazon）

サンキューカード（Amazon、楽天）手書き

レビュー特典（楽天）

クオリティの高い商品提供

## ○利益率

2017年7月プライムデーを境に価格を上げていく方向へ

CVRを見ながらクリエイティブ変更

## ○利益率向上（販売価格の上昇）

既存商品をリニューアル

顧客の買う理由を一つでも多くする

プレゼントにも喜ばれるパッケージ

クリエイティブで高そうに見せる

## ○800万円オーバーまで

既存商品の売上が戻り

販路拡大し

2018年1月に新商品が加わり

4月に850万円売り上げることができた

## ○新商品について

商品作りはタイセミナー参考

→買う理由を作る

→レビューを読み込み売れている理由と売れていない理由が分かった

→買う理由を備えた商品を作成

## ○商品の参入判断とジャンル選定

## ○商品参入判断とジャンルの選定

色々な方の事例や思考に触れられたことが大きい

ある程度自分の進む道が分かってきたので、  
色々な情報が入ってきても取り入れる、取り入れないの  
判断が出来るようになった。

## ○学びになったイベント

2017年 7月 島野さん北海道オンラインセミナー

2017年10月 萩原さんタイセミナー

2017年11月 BUPPAN!!ラボ

2017年12月 加島さん1 DAYクリエイティブ講座

2018年 1月 大決起会

2018年 2月 佐賀オンライン

知恵袋

BUPPAN!! ウェビナー

## ○商品の参入判断とジャンル選定の考え方

出来る限り長期的に売りたい

ローテクで顧客に行き届いており技術革新が少ない市場

商品がデザインで買われる

(カッコよくなれる、可愛くなれる)

流行り廃りの影響が少ない所

例：仕事用

## ○今後

- ・ 単価1万円前後の商品作りにチャレンジしたい

コンセプトをしっかりと決めたブランド作り

キーワードベースで成約できそうな商品企画

広告範囲を広くかけられるよう利益額の向上

経営が安定するよう利益率の向上

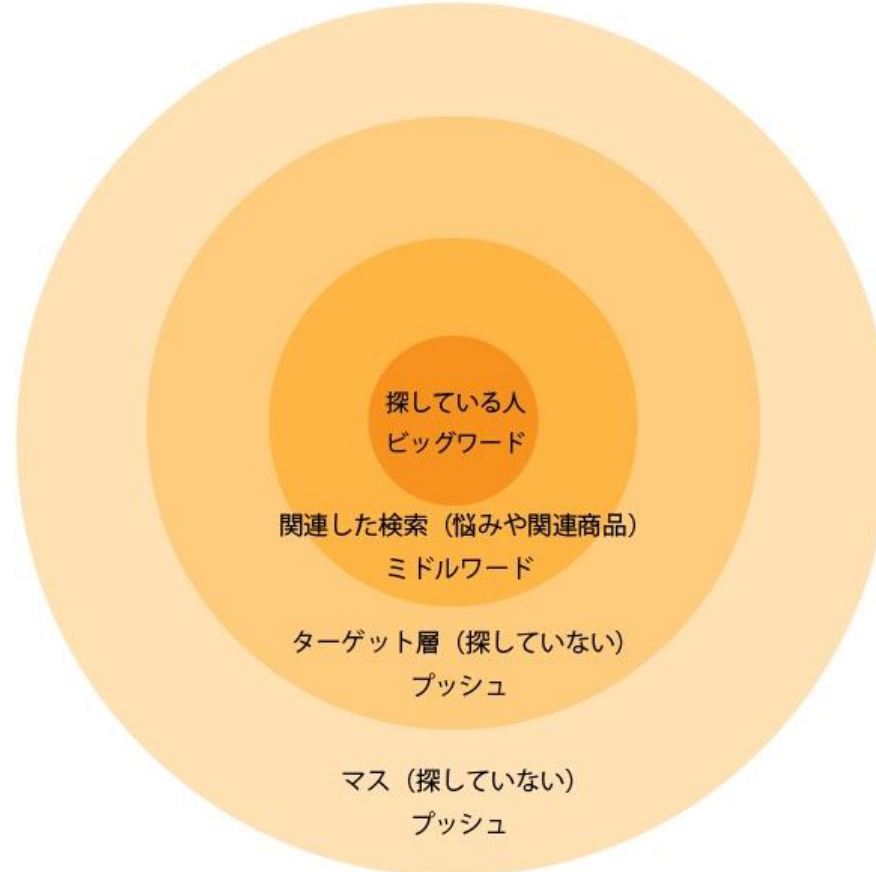
変化が緩やかな市場

土台をしっかりと作る

マーケティングは広く考えると果てしないので、中心部から少しずつ固めて範囲を広げていくといいと思います。

外に行けばいくほどエネルギーとお金が必要なので、コアな部分で利益が出てから外側を狙っていくのが良いと思います。

ジャンルによって、広げられる輪の範囲どこかでストップします。



## 参考にしたコンテンツ

サポートメンバー島野さん 北海道セミナー（2017年7月度）

URL: <http://buppan.media/seminar/6258>

ボードメンバー萩原さん タイセミナー（2017年10月度）

URL: <http://buppan.media/seminar/6713>

ボードメンバーAJさん ウェビナー（2017年7月度）

URL: <http://buppan.media/webinar/6282>