

2020-3

ウェビナー 2020年3月

物販ヒストリー & 高レビュー維持について

BUPPAN Webinar 2020年 3月

第1部 目次

- 自己紹介
- 物販ヒストリー
- レビュー高評価を維持するための考え方とやっている事

自己紹介

- ・ 2012年頃 物販を副業で開始
- ・ 現在はオリジナル商品を中国と日本で生産
- ・ Amazon、楽天、Yahoo!ショッピング、Wowmaで販売
- ・ 売上比率 Amazon 6 : 楽天 4
- ・ 平均月商1000万円
- ・ 売上総利益約45%、税引き前オーナー利益約25%
(会社利益+役員報酬+保険+セーフティ共済)
- ・ 取り扱い点数：10商品程度 (5年程度売っている商品が3商品)
- ・ 社内構成：妻、パート、内職、外注

物販ヒストリー

2012年頃 欧米輸入を始める

副業で物販を始める

2014年の中頃までは中国輸入と平行してやっていたが次第に終息

2014年 中国輸入を始める

2014年月商100万円程度？

・中国輸入→Amazon販売

相乗り中心だったので利益を長期間取れるにはどうしたらよいか？

を考える

中国輸入を始めた頃～今まで気を付けている 事

◎ポイント

- ・お客さんに良い物を届ける
- ・お客さんの連絡には迅速に対応

2015年 月商150万円程度

商品を増やさないと売り上げが伸びないと思っていた

なんでも屋さん

売上をあげるには拡大しなくてはならないと思っていた

2015年12月 月商450万円

売上が伸びたことをきっかけに商品数を減らしていくことができた

萩原さんにサラリーマンを辞めるにはまだ早いと言われた

2016年 オリジナル商品へ移行

オリジナル商品に切り替えるきっかけ
ニッチ商品を扱う

◎ポイント

オリジナル商品の作成プロセス

利益率を高い状態で売上を上げる

2016年8月 月商200万円

法人預金1000万円突破

2017年4月 月商100万円程度に落ち込む

サラリーマンを辞めて物販を本業に

2017年4月～ 物販が本業になってからやったこと

- ・ 商品価格を下げて販売
- ・ 中国工場へ行く
- ・ 楽天を始める
- ・ モデル撮影を行う

2017年7月 月商430万円

- ・ プライムデーで更に安売り
- ・ 貯めた資金を使い果たす
- ・ 今できることとして利益率向上に取り組む

利益率向上に取り組んだ結果

- ・利益率改善は今も続けている

	2017年4月	現在	
・アマゾン	平均単価2000円	平均単価3500円	
・楽天	平均単価3200円	平均単価4800円	
・売上総利益率	30%	45%	
・売上総利益	800万	5400万円	約7倍

2017年12月 月商720万円

新商品2品投入
(利益率35%、40%)

2018年8月 月商820万円

新商品1品投入
(利益率50%)

2018年12月 月商1400万円

2018年平均月商700万円

売上総利益率は41%

売上が伸びたが、買い付け資金や固定費は足りていた

2019年7月 月商1100万円

生涯の生活費を計算する

2019年12月 月商1600万円

●2019年中盤から資金の増加を感じるようになった。

2017年、2018年に投入した商品が2～3周してきた
利益率改善を行ってきた
月商が少しずつ上がってきた

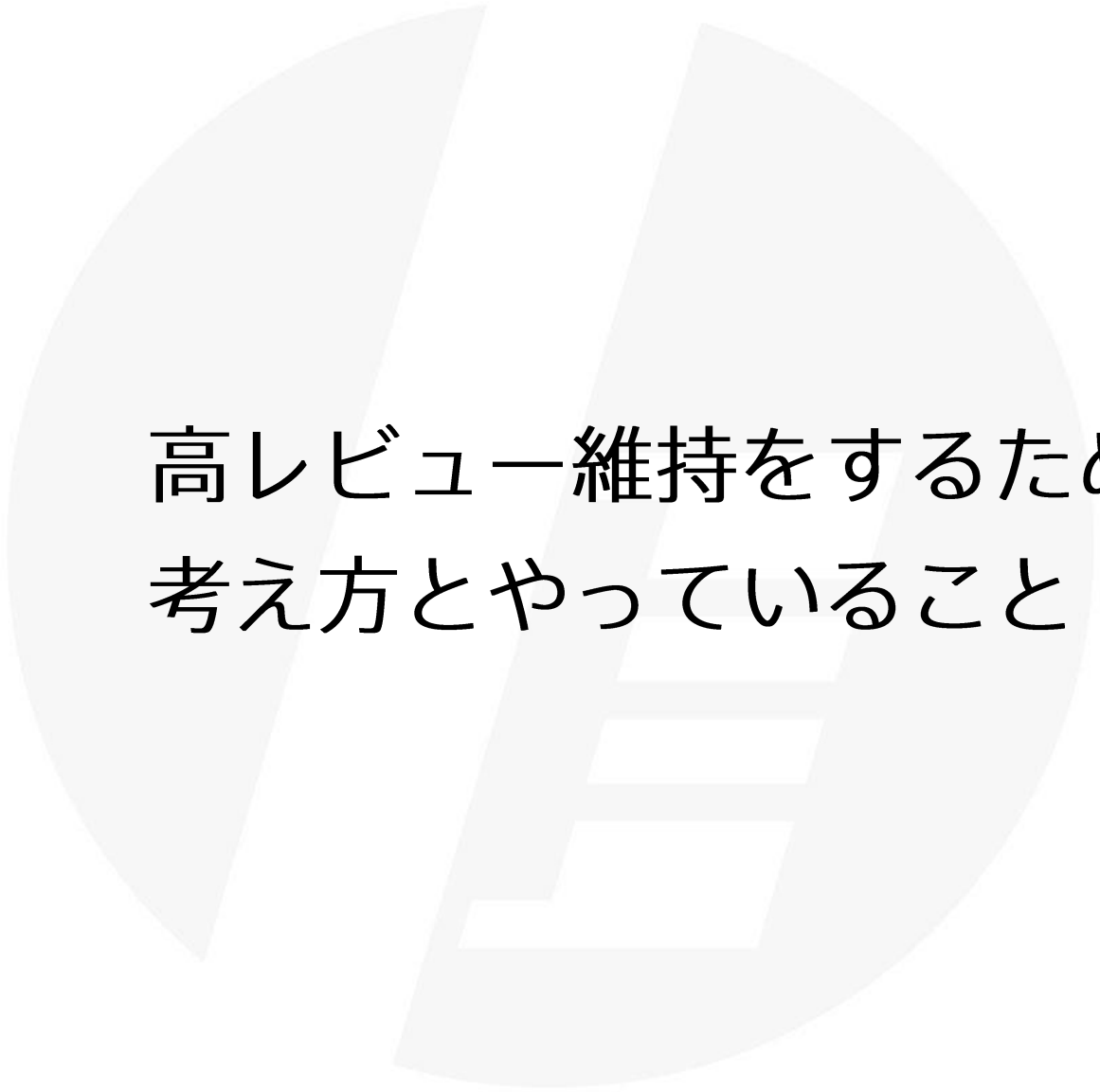
	売上総利益率	総利益額
2017年	30%	800万円
2018年	41%	2900万円
2019年	45%	5400万円

Q ライバル出現時の対応は？

Q 売上をあげながら利益率を維持するには？

上手くいったと思われる理由（まとめ）

- 商品数を絞り、同ジャンルで横展開したこと
- 商品をゆっくり投入してきたこと
（不良在庫を抱えていない）
- 同じ商品を数年売り続けることができている
- 成約率を維持しながら利益率改善が出来た
（商品、ページ改善を行いながら価格アップできている）
- 高レビューを維持できているので競合優位性を保てている
（商品、ページの力も競合より上）
- 利益率がそこそこ高い商品を扱っている
- 固定費をあまり増やさないようにする



高レビュー維持をするための
考え方とやっていること

レビューの状況

Amazon レビュー平均4.3

楽天 レビュー平均4.67

Yahoo!ショッピング レビュー平均4.6

考え方

- 悪いレビューを書きたくなる衝動をおさえられるか？
に重点を置いた考え方
- 低レビューを入れられないためにはどうすればいいかを
逆算して考えている

■大前提

- 商品自体が良い
- 商品改善をしている
- 全数検品をして不良の無い商品を届ける
- 良い梱包状態

■お客さんとの接点を考える

(ありがとう & 連絡先を接点ごとに伝える)

- 商品ページ

(質問や不満に思ったことがあればページに追加していく)

- 商品を箱から出した時 → 丁寧なパッケージ

- 商品のパッケージを見たとき → メッセージカードを挿入

- パッケージを開けた時 → お手入れ方法説明書、取説

- フォローメール

■不具合があった場合

- 12時間以内に連絡、出来るだけ当日対応
- 手書きの手紙
- ごめんなさいメール

■同梱物まとめ

・ Amazon

商品の中にメッセージカード

お手入れ方法説明書

取説

フォローメール

・ 楽天

箱の中にメッセージカード

お手入れ方法説明書

ちょっとしたおまけ

お手入れ方法説明書

取説

■楽天は簡単にレビューを集めることができる

- レビュー書いてプレゼントをしている
- レビュー記入率の高い順
- プレゼント > 1年保証延長 > クーポン
- ほとんどのお客さんは7日以内にレビューを書く

■弊社がやったこと

プレゼント & 1年保証延長 & クーポン

3つを同時に行っている。レビュー記入率は20%を超えていた

●楽天レビュー記入率は40代、50代女性が高かった

(記入率は約30%)

40代、50代女性に商品を買っている方はチャンス