

BUPPAN Webinar

2020/08/11

第1部

総代理ビジネスの現状
&

実録を経て、総代理ビジネスに思うこと

目次

- 加藤の総代理ビジネス ～おさらい～
- 総代理ビジネス収益化までの流れ
- コロナ禍での総代理ビジネス
- 実録全体的な進捗状況
- 実録を経て、今、総代理ビジネスに思うこと

加藤の総代理ビジネス

～おさらい～

1. 市場探し

-楽天・Amazonランキング、雑誌、実店舗、偶然目についたもの

2. メーカー探し

-海外Amazon

3. 交渉

-メール、電話

4. 販売

-楽天、Amazon、ヤフー

加藤の総代理ビジネス

～おさらい～

《 メリット 》

- 高利益率 粗利～80%の商材もある
- 高単価 平均20,000～30,000円くらい
- 競合が現れにくい、長期間売り続けられる
- 販売までが早い（見つければ）
- 販売開始後の問題が少ない
- 品質管理はノータッチで済む

加藤の総代理ビジネス

～おさらい～

《 デメリット 》

- 商材を決めるまで時間がかかる
- 1年～1.5年
- 実際、コンサル生も自社ブランドを始めたがる人も多い
- 売りたい商品はあるがメーカーがない

総代理ビジネス収益化までの流れ

- 0～1年

- 商品リサーチ、販売を繰り返す

- 商品は見つかるが、メインに据えるほどではないケースが多い

- 販売力（≒商品リサーチ力）を磨く

- 1～1.5年

- いい商品が見つかり出す

- 1.5～2年

- メイン商品が決まる

- 商品リサーチ、一旦卒業

コロナ禍での総代理ビジネス

- 既存の取引メーカー

- 通常通り

- コロナの影響で契約が切れる、音信不通などのケースはなし

- 納期遅れは出ているところはある。1~1.5ヶ月程度。

- 新規のメーカー

- やや新規取引しにくくなっているという声も…

- コロナ前：返信率35% コロナ後：返信率16%

実録全体の進捗状況

- 全体的な流れは各人、理解できているがメーカー探しで足を取られている。
- 販売が始まりそうな案件も出てきた。

実録全体の進捗状況

- 0～1年

- 商品リサーチ、販売を繰り返す

- 商品は見つかるが、メインに据えるほどではないケースが多い

- 販売力（≒商品リサーチ力）を磨く

- 1～1.5年

- いい商品が見つかり出す

- 1.5～2年

- メイン商品が決まる

- 商品リサーチ卒業

実録全体の進捗状況

- 一番、時間を取られやすい場所ではある
 - 狙ったポジションにぴったりハマる商品はそこまで多くはない
- 商品リサーチの効率化
 - データ分析は、最初はざっくり、徐々にしっかり
- リサーチ毎に改善を行ってみる
 - 時間を決めて、振り返りと改善

実録全体の進捗状況

- コロナ禍を踏まえた交渉を試してみる
 - メーカーには極力手間をかけさせない旨を伝える
 - 今は話だけ進めておいて、具体的に動くのはもう少し状況が落ち着いてからでOK
- メーカーごとに交渉文の内容を変える “一球入魂作戦”
 - 規模の大きい総合メーカー：取引額の具体性とその根拠
 - 規模の小さい単品メーカー：商品への想いの部分

実録を経て、今、思うこと

- 単品通販初心者には、一つの選択肢としてはあり。
- 単品通販中級者以上も、新規商品開拓の際は一つの選択肢としてはあり。
- ただ、総代理一択だと選択肢は狭くなる。

実録を経て、今、思うこと

- 時代とともに傾向は変わる
 - 有効な交渉手段
 - メーカーの考え

以上になります。