

BUPPAN Webinar

2020/11

第二部

1年間で海外メーカーの
総代理を4件獲得した方法

河野

BUPPAN Webinar 2020年 11月

第2部 目次

- ・ 自己紹介
- ・ 物販ヒストリー
- ・ 1年間で海外メーカーの総代理を4件獲得した方法

自己紹介

- 2018年2月に物販を副業で開始
- 2018年4月に、独立して、物販を専業に
- Amazonのみで販売
- 海外品の総代理がメイン
- ここ半年の平均月商1000万円
- 粗利率40~20%（営業利益率20~15%）
- 社員は自分のみ

物販ヒストリー

2018年2月 欧米単純転売を副業で始める

amazon.com仕入れ→amazon.jp販売

2018年4月 月利1万円の時に、会社をやめて、独立

自分の尻に火をつける

海外メーカー品の相乗り販売、ダイソンなどの並行輸入品販売

2018年12月 月商400万円、粗利82万円達成

2019年2月 総代理ビジネスを開始

最初の総代理はフランスの知育玩具

パリまで行って総代理を取りましたが売れませんでした。

BUPPANの黒田さんとの出会い。

ここでお伝えすることは、

黒田さんから教えていただいたことをベースにしています。

2019年は3件の総代理を獲得

交渉のコツを掴む。最高月商1000万円、粗利220万円を達成。

2019年11月BUPPAN入会

2020年 総代理ビジネスに専念

4件の総代理を獲得

- アウトドア系2件
- オフィス用品系1件
- フィットネス系1件

最高月商1800万円、粗利450万円を達成。

ここ半年の平均月商1000万円

BUPPANに入ってから売上が約2倍になりました。

4件の総代理を取ったタイムライン

アウトドア1

-1/6交渉メール→1/20初回発注→3/28テスト販売開始→4/16総代理

アウトドア2

-2/16交渉メール→2/28初回発注→4/9テスト販売開始→6/3総代理

フィットネス

-2/17交渉メール→2/22初回発注→4/11テスト販売開始→6/13総代理

オフィス用品

-5/9交渉メール→5/29総代理獲得し、クラウドファンディング

MOQを抑えてテスト販売を行いました。
リスクが少ないので、スピード感を大事にしました。

総代理を取るために意識したこと

- (1) 交渉メールを送る時の作法を守る
- (2) 取引に応じてくれやすいメーカー選定
- (3) 相手に早めにギブをして、話を進めてしまう
- (4) 独占交渉は期間を短くし、メリット提示と共に行う

(1) 交渉メールを送る時の作法を守る

- メールの体裁
 - 独自ドメイン (gmailなどのフリーメールはだめ)
 - 自社サイトの用意
 - 署名
 - 簡潔なタイトルとメール文
- 提案書を最初に送る

Inquiry about wholesale from Japan ←わかりやすいタイトル。Japanを入れる。

Dear Sales Manager,

Your “xxx” is great in the xxx.

Could you wholesale your products to us? ←要件を文頭で伝える。
Yes/Noで答えられるようにする。

According to market research in our company, the annual turnover of your company products is expected to be about US \$150,000.

I attached our business plan. ←提案書を添付して本気度を伝える。

Please view it.

I am xxx, a representative of xxx, Inc., a trading company in Japan.
Our company sells European and American products in Japan

The annual sales of our company is about US \$1,000,000.

We work hard to sell good products, and our company policy is "Fullfill life to the people".

Your prompt reply will be highly appreciated.

Best regards,

xxx CEO xxx, Inc. ←署名と自社HPリンクを載せて、ちゃんとしている感を伝える

HP:xxx.com



自社サイト：信頼感を高める

[ホームHome](#) [業務内容Business](#) [代表挨拶Message From The President](#) [取り扱いブランドProducts](#) [最近のプロジェクトProjects](#) [お問い合わせContact](#) [会社情報Company Information](#)



最近のプロジェクトProjects

具体的に書けば書くほど、説得力が増すと考えます。
自社の使命、CEOの生い立ち、取り扱いブランド、取引の様子など。

提案書：返報性の法則により返信率アップ

- 各メーカーに共通で使えるものを作る
 - 自社紹介
 - 実績紹介
 - 日本市場説明
 - 自社で、メーカーの代わりに出来ることを説明
 - 販売計画を伝える

提案書 日本市場説明例：

Specificity of the **Japanese** market



Japan is an island so it has the following characteristics.

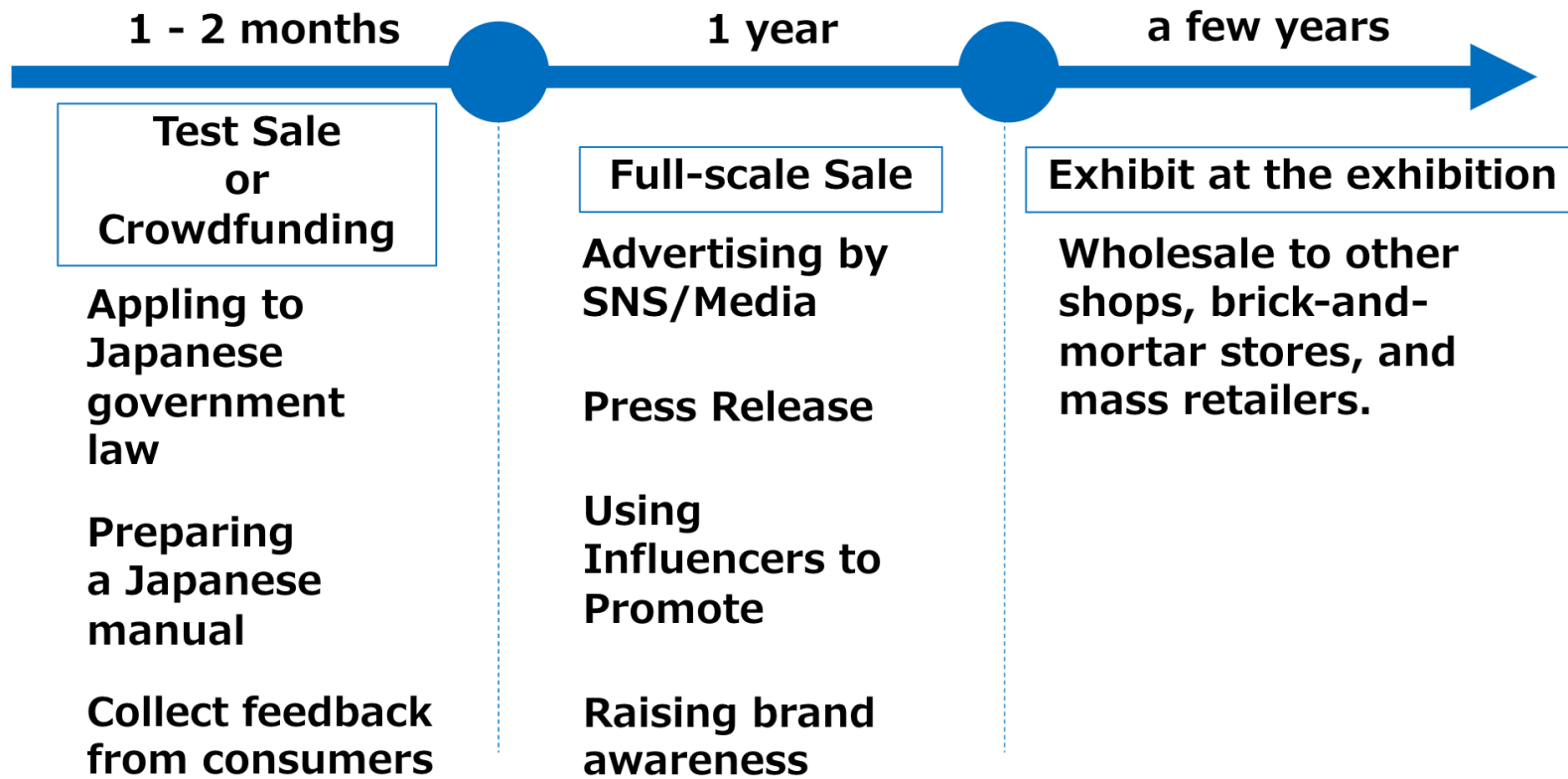
- Conservative spirit
- Very poor English skills
- Unique culture of shopping and consumption



Japanese partners are needed to sell products in Japan.

提案書 販売計画例 :

Our Plan



(2) 取引に応じてくれやすいメーカー選定

取引できたメーカーの特徴

- ・ほとんどが創業5年以内
- ・レビュー数：40～数百まで
- ・レビュー平均：4.0以上

仮説：

創業5年以内のスタートアップメーカーは、自国での立ち上げで手一杯。日本販売は念頭にない。

そこに、日本で率先して売ってくれる業者が現れたら渡りに船。ゆえに、交渉に応じてくれやすい。

(3) 相手に早めにギブをして、話を進めてしまう

一番わかりやすいギブは、お金を支払うこと。

アウトドア1

-1/6交渉メール→1/20初回発注 交渉開始から14日後に支払い

アウトドア2

-2/16交渉メール→2/28初回発注 交渉開始から12日後に支払い

フィットネス

-2/17交渉メール→2/22初回発注 交渉開始から5日後に支払い

オフィス用品

-5/9交渉メール→5/27初回発注 交渉開始から18日後に支払い

本気度が伝わる + 相手に取引メリットをすぐ感じてもらえる

(4) 独占交渉は期間を短くし、

メリット提示と共に行う

独占販売権を与えることは**メーカーにとってリスク**があること。

期間を短くし、メーカーにとってのハードルを下げる。

それなりの量を発注することを提示して、メーカーにとって独占権を与えた方が**メリットがある**と感じさせる。

独占交渉の実例

We'd like to order 1000pcs of your products.

Instead of that, we would like your company **not to sell your products to other Japanese companies for six months.**

We can't do enough promotional activities if other Japanese companies are able to sell your product. That is because the effect of our promotion will go to other companies.

If it is OK for you, we will pay 100% this month.

1000個の製品を注文したいと思います。

【1000個注文する、とメリット提示】

その代わりに、**あなたの製品を他の日本企業に6か月間販売しないでいただきたい**です。
他の日本企業があなたの製品を売ることができれば、私たちは十分なプロモーション活動を行うことができません。なぜなら私たちのプロモーションの効果が他社に行ってしまうからです。

【納得できる理由と共に半年間の独占権を要求】

あなたにとって問題なければ、今月100%お支払いいたします。

【100%すぐに支払うことで、メリット提示】

まとめ

- 交渉メールを送る際は、独自ドメイン、自社サイト、署名、簡潔な文、提案書を準備する
- 取引に応じてくれやすいメーカーは創業5年以内、レビュー数40～数百まで
- お金を早く支払うことで、交渉が進む
- 独占交渉は期間を短く、メリット提示と共に行うことで、成立しやすい