

2022-2

ゆっくりでも着実に資産を積み上げる方法

物販では大きな売上を出している方も多くなってきました。
大きな売上に憧れていましたが、月商1000万円程度になってきた所から伸び悩み2, 3年停滞している。

競合も参入してくるので停滞は決して良いわけではないのですが、
ビジネスを進めていくうちに好きな事をやりつつゴールを目指す考え方も一つの道かなと考えるようになりました。

今回お話しすることを一つのケースとして、
参考にしていただければと思います。



ゴール=自分の理想の生き方

■目次

- ・少しずつ体験を積み上げる
- ・どうしたら長期的にビジネスを存続できるか？を考える
- ・仕入れ以外に使える資金を増やすためには
- ・利益配分を考える

■少しずつ体験を積み上げた

商品を仕入れる、売れる体験をした

Amazonで新規ページを立ち上げる体験をした

商品のOEMを行う体験をした

ページを作り込んでいく体験をした

LP改善の体験をした

商品を企画し、市場に上手く投入できる体験をした

商品改善を行い、商品価格を上げてても売上が変わらない体験をした

競合より良い商品、LPを作る体験をした

■意識してやっていること

- ① どうしたら長期的にビジネスを存続できるか？を考える
- ② 資金の残しかたと利益配分を考える

これらが続けているだけ

① どうしたら長期的にビジネスを存続できるか？を考える（小堀がやっていること）

自分が好きな（好きになれる）商品を扱う

商品やLP、レビュー点数など総合的に勝てそうなジャンルで戦う

強い競合が入りにくい所に参入し、ポジションを守る

技術革新が起こりにくく、流行がない商品を選ぶ

地力を上げる

CVRの改善

CTRの改善

レビューの平均点数を高く保つ

商品の改善

カスタマー対応改善

■BUPPANコンテンツまとめ（マインドマップ）

https://www.mindmeister.com/ja/1743555706?fbclid=IwAR3m4a8HC5KPpMopo12hT7aZYhnFa2LiINVJP5BApa-SGpz_UXHo_vvfdBQ&t=Y6bQE9QKM3

■長期的に売れる商品を探す

- ・上記マインドマップ→売れる商品→市場規模が大きい→一過性でなく長期的に売れるもの 参照

■CVRの改善、CTRの改善

- ・累計売上7億円オーバー！ボードメンバーAJのライティング術

<https://buppan.media/webinar/6282>

- ・「転換率の高い商品カタログとLPの作り方 基礎編」【萩原さん オフラインセミナー】

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

- ・「売上の積み上げ方」【萩原さん オフラインセミナー】

<https://buppan.media/seminar/12068>

■レビューの平均点数を高く保つ

- ・「高レビュー」を維持するためにやっている事・考え方【小堀】

<https://buppan.media/webinar/11164>

- ・高レビューに繋がる ” 手書きのメッセージ ” の活用法【岩井さん コラム】

<https://www.facebook.com/groups/buppan.jp/posts/5746357068770965/>

■商品の改善

- ・「転換率の高い商品カタログとLPの作り方 基礎編」

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

- ・商品改善について【小堀 コラム】

<https://buppan.media/column/12108>

②資金の残しかたと利益配分を考える

- ・仕入れ以外に使える資金を増やすためには？
- ・利益を会社、個人どちらに配分するか？

仕入れ以外に使える資金が増えない理由

問題：資金が在庫でロックされる

原因：投資した資金が回収するまでの時間がかかる。

- ・商品の回転率が悪い
- ・新商品を投入してからの商品代金回収に時間がかかる
- ・利益率が低い。

■仕入れ以外に使える資金を増やすためには

★同じ商品を回転させる

お金をどこに投資するとリターンが大きいか？を考える。

新商品を投入するまでの時間や費用を考えると回収までに時間がかかる。

商品代金を回収する前に新商品を投入すると資金が在庫に変わるので、

既存商品の利益を新商品に当てるのも一つの考え方。

→私の場合は商品投入がスローペースなので、たまたまそういうことになった

★利益率の高い物を扱う、改善する

目安：月商800万円、役員報酬、会社利益などオーナーの利益が

合わせて20%以上で資金の余裕を感じるようになった

■参考コンテンツ 利益率改善

商品の価格変更

- ・ 今の商品より高い商品価格で 売するためのヒント 【村瀬さん コラム】

<https://buppan.media/column/11458>

- ・ 販売価格を上げる 【小堀 コラム】

<https://buppan.media/column/5657>

出た利益をどこに使うか？

★利益配分を考える

会社に資金を残す？

役員報酬として払う？

資金が有効に使えるところに配分する

利益を還元していく

■まとめ

- 自分の理想を考える
- ゴールに向けて必要なコトを継続していく
- 資金の残しかたと利益配分を考える