

BUPPAN Webinar Oct-2022

実録コンサルティング！  
case of 林さん

# BUPPAN Webinar 2022年9月

## 目次

- 自己紹介 & 物販ヒストリー
- 現状と目標
- 作戦会議！

# 自己紹介

- 東京都在住 既婚で1児(約2歳)の父です。現在趣味は筋トレ  
ネット物販で独立して約7年
- 前職は不動産営業で約10年ほど働いていましたが、それ以前は長く仕事が続けられず、職を  
転々。(アルバイト含め20以上は職を変えてる気がする。)
- そんな自分ではありますが、現在法人5期目、右肩上がりの堅調に成長している。
- BUPPANに入会したのは5年前くらい、入会前までは様々な物販系スクール、コンサル等に散財  
しててコンサル貧乏状態
- BUPPAN入会後はそれに歯止めが効いてきました。感謝です。

# 物販ヒストリー 1 / 3

- サラリーマン時代に副業としてせどりに挑戦する。情報商材のいう通りに実行し初売上を上げる。
- 店舗でリサーチしてるとお前には売らんと言われ凹む。
- ならば、ネットで仕入れに移行し、当時はメルカリで仕入れてAmazonで売るというスタイルで月商200～300万売れるようになる。  
この地点で利益的には50万円くらい。
- しかし、毎日ひっきりなしに届く中古商品を検品、掃除、梱包と超ハードワークだった。家の中は梱包資材や中古家電であふれ、まるでガラクタ屋に。

# 物販ヒストリー 2 / 3

- そんな生活に限界を感じていた矢先、メーカー直仕入れのノウハウを知る。メーカー直での仕入れにより仕入れの安定、在庫補充など改善。何より、ひっきりなしに届く中古商品の検品、掃除、梱包から開放された。これにより、徐々に物販の会社らしくなってきた。
- しかし、販売先がAmazonの相乗りでの販売であったため、利益の食い合い、値下げ合戦により薄利になったり、メーカーからの販売制限があったりとなかなか伸びそうで伸びない状態に
- ここで次の施策としては独占販売の手法を知る。総代理ビジネスか？、OEMで自社商品を作るか？によって独占販売が可能と知り、コミュニケーションの楽な中国OEMにトライする。

- まずはアリババの既製品商品に自社ロゴのシールを貼り、説明書を翻訳し(日本語説明書付)として防犯カメラをオリジナル商品と称し販売開始。
  - あっという間に1商品で利益100万円を達成！
- 楽勝ムードでこれを、増やせば成功出来ると過信し第2・第3の商品をと次々と仕入れ販売するも、品質不良によりお問い合わせ殺到
  - 当方、カメラのことなど知識0だし、質問を仕入れ先へ投げても、まともな回答を得られるわけでもなく、レビューは荒れ、問合せ対応に疲弊する。

# そして、現在。自社ブランド商品を展開中

## ・商品点数 約30商品

- ・ フィットネスグッズ12商品 70%
- ・ ウェア・アパレル系10商品 5%
- ・ 健康食品・サプリ・ドリンク8商品 25%

## ・最近の売上 平均1500万円／月

- ・ プラットフォームごとの売上構成比
  - ・ Amazon 800万円／月
  - ・ 楽天 **600万**円／月
  - ・ ヤフー 100万円／月

# 現状: a. 自己分析(なぜ今の売上を作れてる?)

- 信頼性がある。
- 市場がある、成長してる。
- クリエイティブで優ってる
- LPで勝ってる
  - 決してNO1ではないが多少なりとも選ばれているので、売上相応に勝ってるかと思えます

# 現状: b. 今、チカラを入れている事

- 商品の品質、パッケージなどをよくする努力
- ブランドの信頼感UPと認知アップ
  - HPを作ったり、少しずつでもLPページ内、HP内の使用画像をフリー素材からオリジナルの映え写真に変えたり
- ちゃんとしたブランドなんだと思われるようなことは実施していきたいと思っています。
  - オフラインでの活動。ジム開設、アスリート支援・スポンサー活動など。
  - 一方で、この辺の取り組みは今、注力すべきではないと感じます。
  - 今はモールでの販売を強化し売り上げを上げることだと思います。だから伸び悩んでる。
  - とはいえ、少しずつ取り組み(ブランド信頼かんUP)は継続したい

## 現状: c. 自分が思う店舗(ブランド)の強み

- まだまだ、全面に打ち出せてはいないが、専門店としての信頼感
- 雑貨屋がただ商品並べているのとは一線を画し、ちゃんとしてる感の演出
- 商品の関連性がある、合わせ買い、などの施策がしやすい。

# 今後の方向性・目指すモノ 1 / 2

- 業界で一目おかれるブランドにしたい。(ユニークかつ個性を出すこと)
- 指名検索で買われるようなブランド。
- SNSなどでコミュニティを形成し熱いファンに支えられる屈強なブランドにしたい。(イメージとして地元のつぶれないスナック的な存在)
- 上記のような憧れはあるが、まずは安定したある程度の売り上げが必要
- 目の前のプラットフォームでの販売強化

# 今後の方向性・目指すモノ 2 / 2

- 業績として目下の目標は、今の2倍の年商4億
- 達成の為のプラン(仮)
  - 既存商品の販売強化、底上げに注力
  - 販売力(LPのブラッシュアップ、広告費の精査、モール内SEO、外部施策)を付けた上で、**新商品**を2~3投入

# 現時点での相談したい事リスト

- 基本的には上記(仮のプラン)で目標達成は可能か？
- 商品数が単品通販としては多いこと(30商品)少数な部類に入る気もするが...
- BUPPANコンテンツの真骨頂、単品通販(少ない商品をたくさん売る)、が実施されていない。
- 今持ってる商品、着手済みの商品で目標は達成可能か？(最も気になる)
- このお店のように取扱い商品数もあるが、売れてる商品も多い感じ。にしたい。
  - <https://www.rakuten.ne.jp/gold/lorelife/>

## 当日ノート Point

- カテゴリ絞理始める時期
- 器具とかはどう？
  - 例えば、ローラー、など
- ベンチマーク(参考店舗) ラインナップを参考にする
  - <https://www.rakuten.co.jp/tkms/>
  - 3000~4000万
- ブランディング・統一感
  - ブランド全体の切り口
  - なぜここから買いたくなるか、という理由になる情報を入れる
    - 例:(プロも通ってる)本格トレーニングジムがやってる、とか
  - 知識を提供

## 当日ノート Point page 2

- この人が言ってる事なら信じられるよね(って状況を先に作っておいて)
- ページごとに、知識(うんちく、教育コンテンツ)を入れる
- 本気度
- 実績
- カラダ(結果)

## 当日ノート

目標: 3000~/月 行けるのでは？

- 目標 楽天 1200/万
  - 既存商品 + 20~50%
  - 新商品 + 300万
    - ベンチマーク店舗 を 参考にした商品ラインナップ

当日ノート

ラインナップ

- トレーニング系

- 器具
- サウナスーツ
- 普通のウェア ROI低そう(あとまわし?)
-