

BUPPAN webinar

2024年7月

ぶんぱくさん編

楽天で毎月  
100万売れる  
ショップを作る

現状：  
商品数 5000 種類、有在庫  
売上：20万～30万円くらい

まず目指すトコロ：  
商品数を少なく、売上たてられる方に向かう。

メモ：  
手品グッズより、コスプレの方がやりやすい（だろう）

手品グッズ リピート見込めないのであれば、、微妙

エネルギーを確保する。

→ エネルギーを奪っている原因をなくす。

→ 商品数減らす。負担を減らす。

コツ（こころがまえ）

小さな一歩。

はじめてしまったから、考えちゃう、でもいい。

（はじめちゃえば、やらないといけないから、やる）

# 楽天で毎月100万売れるショップを作る

## 自己紹介

- 高校時代：2007転売BOOKOFFやトレカ
- 大学の時：中国輸入2011年～自分もつかうとか好きなもの仕入れて売る感じ
- 卒業してから：2016情報商材屋さん→2019助成金  
乞食→2022中国輸入一本で

# 楽天で毎月100万売れるショップを作る

## 【現状】

- コスプレとか微妙なやつで毎月250万、利益率7割ほど。20元→5000円自社出荷
- 12月だと700万ほど利益率維持したまま売れた。

だが

## 【不安】

- 運と外部要因に左右されすぎ
- まっとうなビジネスではない
- 不良在庫と在庫が多い
- 営業利益ではなく損益分岐で考える必要あり

# 楽天で毎月100万売れるショップを作る

## 【転換と目標】

普通の転売にシフト

楽天24/3月から参入、15万、利益率5割ぐらい  
amazon22/12月から参入30万、利益率5割ぐらい

主に手品とかコスプレとか  
→月商120万まで伸ばしたい

## 【根本的な課題と問題】

売り方、LP、集め方・・・も問題だけど

## 売上

店舗運営Navi

表示期間  時間別  2024/07/08 - 2024/07/08  日次  2024/07/01 - 2024/07/31  月次  2024/01 - 2024/12

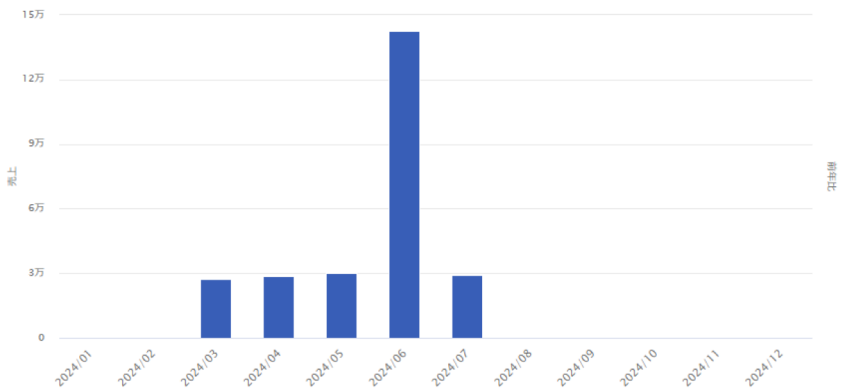
比較  なし  前年同期  比較期間  2024/01 - 2024/12  月商別平均値  月商50万未満

<b>売上</b> 2024/01 - 2024/12 <b>258,045円</b> 前月比 12.7% ▲ 前年比 -%	<b>売上件数</b> 2024/01 - 2024/12 <b>85件</b> 前月比 18.06% ▲ 前年比 -%
--	--

- 全体
- 新規・リピート
- 性別・年齢
- 商品ジャンル
- クーポン
- ポイント

### 売上推移

データ更新日: 2024/07/08



### 売上実績

表示期間 [表をコピー](#)

日付	売上
通算実績	258,045
2024/01	0
2024/02	0
2024/03	27,475
2024/04	28,700
2024/05	30,080
2024/06	142,721
2024/07	29,069
2024/08	-

## 店舗全体分析

店舗運営Navi

表示期間  日次  2024/06/08 ~ 2024/07/08  月次  2023/08 ~ 2024/07

端末選択  すべて  PC  楽天市場アプリ  スマートフォン

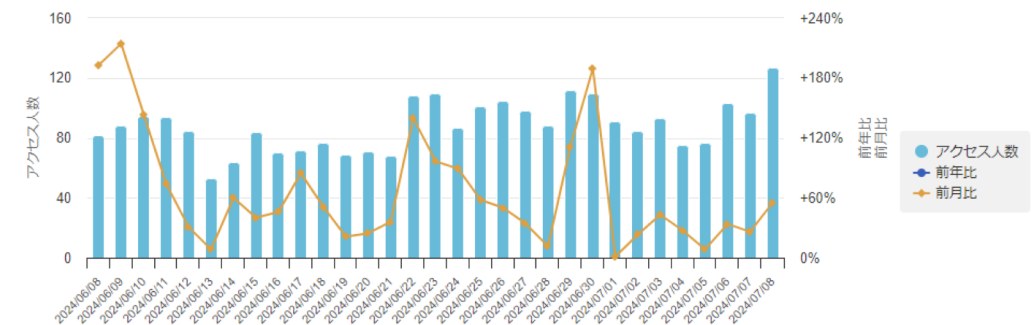
データ対象期間: 2024年06月08日 ~ 2024年07月08日 (31日) 端末すべて 日次

### アクセス人数推移

顧客属性

#### 推移グラフ

CSVダウンロード



ページ名	アクセス人数			ユニークユーザー数
	アクセス人数	前年比	前月比	
店舗全体 <a href="#">詳細</a> <a href="#">参照元・検索キーワード分析</a>	2,739	0 (-%)	+911 (+49.84%)	2,565
トップページ <a href="#">詳細</a> <a href="#">店舗トップページ分析</a>	79	0 (-%)	-11 (-12.22%)	78
会社概要・配送 <a href="#">詳細</a>	15	0 (-%)	0 (0%)	15
カテゴリページ <a href="#">詳細</a> <a href="#">カテゴリページ分析</a>	49	0 (-%)	-1 (-2%)	49
商品ページ全体 <a href="#">詳細</a> <a href="#">商品ページ分析</a>	2,713	0 (-%)	+933 (+52.42%)	2,544
店舗レビュー <a href="#">詳細</a>	11	0 (-%)	+8 (+266.67%)	11
商品レビュー <a href="#">詳細</a>	4	0 (-%)	+3 (+300%)	4
楽天ブログ <a href="#">詳細</a>	0	0 (-%)	0 (-%)	0
R-Mail購読申込 <a href="#">詳細</a>	0	0 (-%)	0 (-%)	0

金と時間の使い方

お片付けができない  
問題

# 金と時間の使い方、お片付けができない問題

1, 余計なところで金かかっている→金の使い方が雑になり利益は？

- ・スマホ代金あれれ5万円
- ・スタッフに30万ほど金抜かれても気が付かない
- ・BUPPAN大阪投資なのか浪費なのか・・・10万円・・・なんにつかつたの？遊び？

・5月&6月服で15万課金、マッチングアプリ10万課金、美容施術15万課金etc

→この感じだとうまくいかない v s アイディア経験を積むために自己投資

2024.6.27 午後 1:59

浅井 文博様 ログアウト

会員TOP ご契約情報 料金・お支払い 手続き・照会 サポート

### ご利用状況

データ残量を表示したい回線を選択

**ギガプラン 2GB SMS SIM**  
090-5227-XXXX

プラン容量 2.00GB

データ残量  
**29.31 GB**

データシェア中

15.00GB 2024年07月末まで | 14.31GB 2024年06月末まで

チャージ | データ詳細

### ご請求額

2024年05月のご請求

**50,673円**

ご請求明細を確認する

光回線サービスとSIMサービス  
ご契約で660円OFF!

mio割適用後 小計 **50,013円**

料金シミュレーション

### 手続き・照会

明細のご確認やプラン変更、オプションのお申込みなどを行うことができます。

ギガプランに関する手続き・照会

mioモバイルに関する手続き・照会

### mio優待券

mio優待券はありません

mio優待券の確認

1 2 3 4 5 6 7 8 ... 11 次の25件>>

**2024年5月22日**  
注文番号: 279405-20240522-XXXX  
受取人: XXXXX様 着き配希望

配送完了  
5月25日(土)にお届け完了

注文詳細を表示

補償の申請をする

**Rakuten Fashion**  
39ショップ

ショップレビューを書く

ショップへ問い合わせ

このショップの購入履歴で絞り込む  
お気に入りショップに追加



**HARE 【SET UP対応】 TOROMIジャケット ハレ ジャケット・ア  
料無料】**  
商品単価: 12,100円  
商品個数: 1  
まだ商品レビューは書かれていません  
オススメ商品はこちら

**2024年5月22日**  
注文番号: 279405-20240522-XXXX  
受取人: XXXXX様 着き配希望

配送完了  
5月24日(金)にお届け完了

注文詳細を表示

補償の申請をする

**Rakuten Fashion**  
39ショップ

ショップレビューを書く

ショップへ問い合わせ

このショップの購入履歴で絞り込む  
お気に入りショップに追加



**HARE 【SET UP対応】 シルバーパーツスキパーボウタイシャツ**  
商品単価: 11,000円  
商品個数: 1  
まだ商品レビューは書かれていません  
オススメ商品はこちら

**2024年5月21日**  
注文番号: 307596-20240521-XXXX  
受取人: XXXXX様 着き配希望

配送完了  
5月22日(水)にお届け完了

注文詳細を表示

補償の申請をする

**HARE / ハレ**  
39ショップ

ショップレビューを書く

ショップへ問い合わせ

このショップの購入履歴で絞り込む  
お気に入りショップに追加



**【SET UP対応】 DABOルーズカーゴパンツ HARE ハレ トップス  
料】 [Rakuten Fashion]**  
商品単価: 11,000円  
商品個数: 1  
まだ商品レビューは書かれていません  
オススメ商品はこちら



**オーバーメッシュニットプルオーバーSS HARE ハレ トップス ニッ  
Fashion]**  
商品単価: 6,930円  
商品個数: 1  
まだ商品レビューは書かれていません  
オススメ商品はこちら

# 金と時間の使い方、お片付けができない問題

2, 余計なことに時間を使っている→ワークライフバランスの基準がない

【実際】6月頭にamazonサブアカ停止、5月頭にメルカリ主アカ停止  
→楽天がんばろ・・・? or 復旧頑張ろう

Amazon.co.jpの売上金のステータス 受信トレイ x

Amazon出品サービス 6月4日(火) 17:27 ☆ 😊 ↶ ⋮

DeepL翻訳 日本語 ▼ 日本語 ▼ メールを翻訳 ← → 翻訳したメールを転送

**amazon**

出品者様

Amazonのポリシーに違反した結果として出品用アカウントが最近利用停止されたため、出品者様のアカウントは90日間の決済期間に入っており、支払いが一時的に無効になっています。「売上金の支払い対象資格に関するポリシー」に記載されているとおり、この期間により、返品、返金、購入者からのAmazonマーケットプレイス保証申請、在庫の返送/所有権の放棄にかかるコスト、未払いの手数料、破損、その他のトランザクションについて、最終支払いが実行される前に決済を行うことができます。アカウントの利用停止について申し立てを行い、利用停止されたアカウントが回復された時点で、支払いは自動的に有効になります。それ以外の場合は、以下に記載されているとおり最終支払いをリクエストする必要があります。

最終支払いをリクエストできるのはいつですか？  
支払いのリクエストは、アカウントが利用停止されてから60日後に行うことができます。アカウントがまだ回復されていない場合は、出品者様が売上金に対する申し立ての対象となった時点で通知が送信されます。決済期間中の初期にお問い合わせいただいた場合は、60日経過後に再度ご連絡いただくようお願いいたします。

支払いに対する申し立て手続きの期間中にはどのようなことが想定されますか？  
Amazonは、出品用アカウント情報を確認し、アカウントのアクティビティを審査するための調査を別途実施します。これには、出品者様の本人確認情報、金融手段、サプライチェーンの書類、その他の事業書類の検証が含まれます。また、追加情報の入力、および政府機関またはサードパーティサービスによる情報の検証をお願いする場合があります。この調査では、出品者様の事業に関わるすべての関連アカウントが確認される場合があります。

また、売上金の支払いが実行される前に、バーチャルインタビューを実施していただくよう求めら

商品削除・利用制限のお知らせ 受信トレイ x

メルカリ <no-reply@mercari.jp> 5月6日(月) 18:58 ☆ 😊 ↶ ⋮

DeepL翻訳 日本語 ▼ 日本語 ▼ メールを翻訳 ← → 翻訳したメールを転送

商品の削除およびアカウントの利用制限についてご連絡いたします。

お客さまが出品された下記の商品は「禁止されている出品物」に該当するため、削除ならびにアカウントの利用制限を行いました。

- ◆該当商品  
商品ID: [REDACTED]  
商品名: [REDACTED]  
価格 : 3600

※詳細は以下ガイドを必ずご確認ください

- ◆禁止されている出品物  
・知的財産権を侵害するもの  
[https://www.mercari.com/jp/help\\_center/article/877/](https://www.mercari.com/jp/help_center/article/877/)
- ◆具体的な商品例  
・侵害行為を助長する商品・正規品と確証がない商品と判断した商品
- ◆利用制限について  
これまで、複数回にわたり違反行為に関するご案内をいたしました。利用状況の改善が見られなかったため、今後の利用制限解除は難しいと判断いたしました。

取引中の商品は通常通りご対応いただけますので、現在取引中の商品がありましたら、引き続き取引完了までご対応をお願いいたします。

なお、その他の取引について一定期間対応がない場合や、継続的な対応が見られない場合、事務局の判断により取引キャンセル等の措置を行う可能性もございます。

あらかじめご了承ください。

- ◆売上金をお持ちの場合  
以下ガイドをご参照のうえ、振込申請をお願いいたします。

- ・振込申請方法  
<https://help.jp.mercari.com/guide/articles/356/>

万一、有効期限を過ぎた場合、自動的にご登録されている口座に振り込まれますが、所持している売上金が振込手数料の金額以下の場合、売上金は失効いたします。  
売上の有効期限は、売上に反映された日から180日です。

# 金と時間の使い方、お片付けができない問題

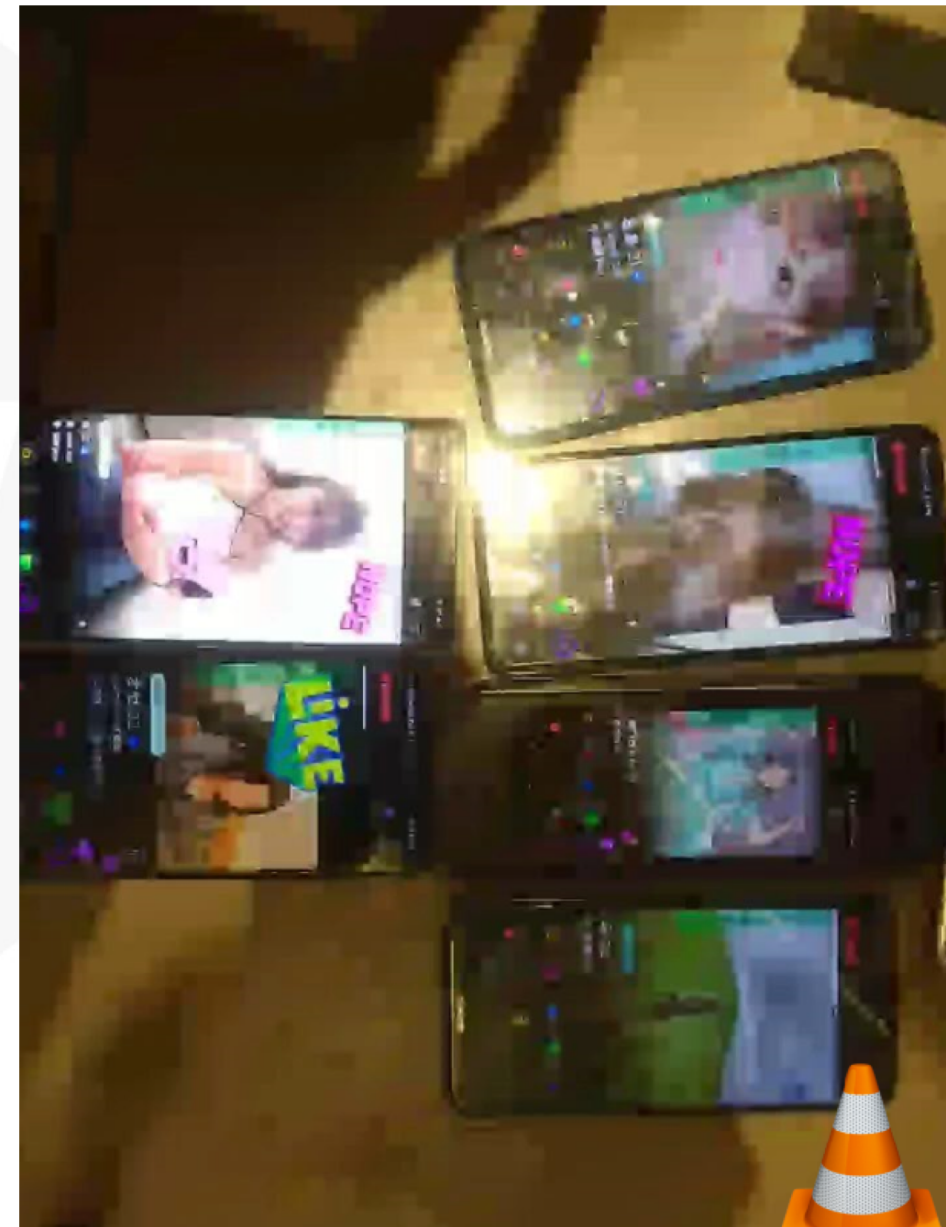
↓楽天モバイル5回線無料

↓tinderガチる：6アカウントに増設しプレミアム課金

→現実逃避の一種：マインドに問題あるよな

→やりたかったことはやらないとな vs こうしたらうまくいくよな

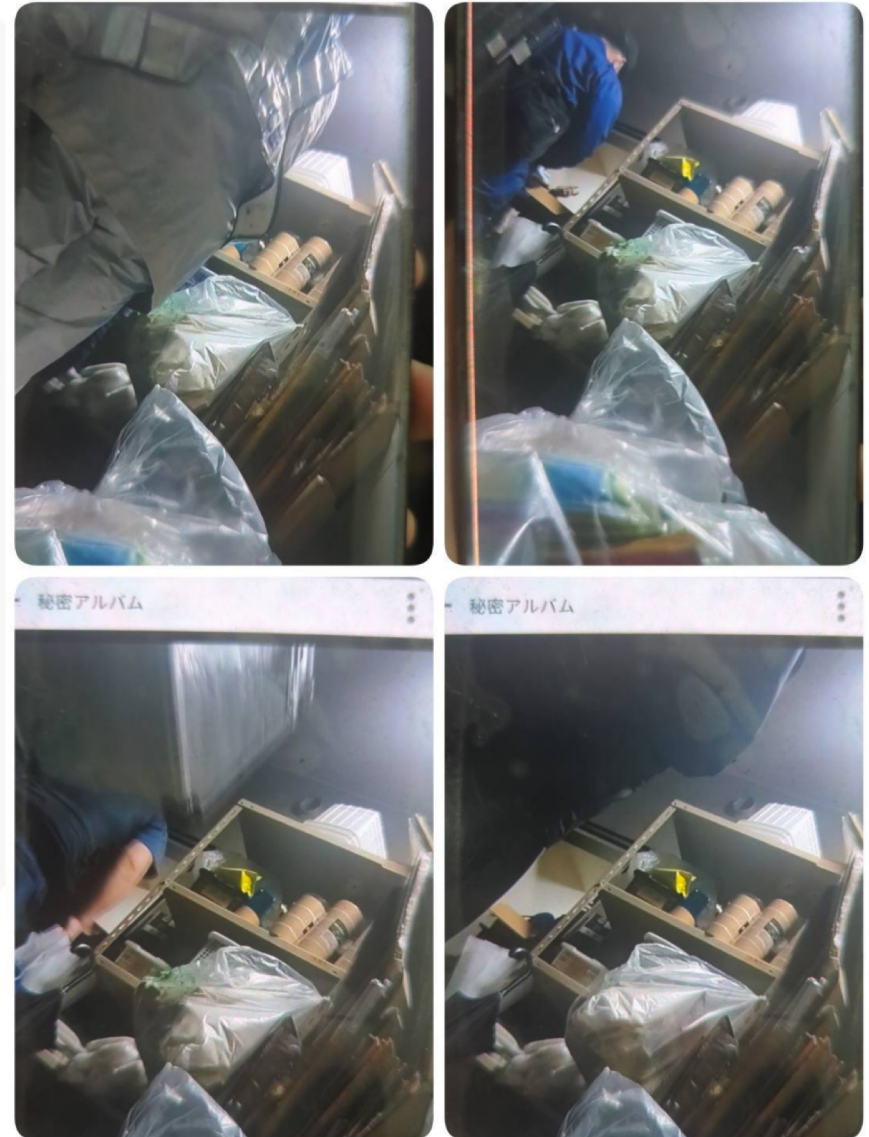
→まあお金とか経営よくわかんないし：経営ノウハウなし



# 金と時間の使い方、お片付けができない問題

→雇えば解決する問題でもない  
コントロールする力がなくて赤字になる  
強い人を低コストで雇う力はない

例：スタッフによる盗難事件が発生し  
警察沙汰に@5/3  
探偵費用、弁護士費用、証拠獲得費用、  
法律事務費用etc時間と金かかった。  
ビジネスに全然集中できない





金と時間の使い方、お片付けができない問題

実力不足なので積み上げ必要