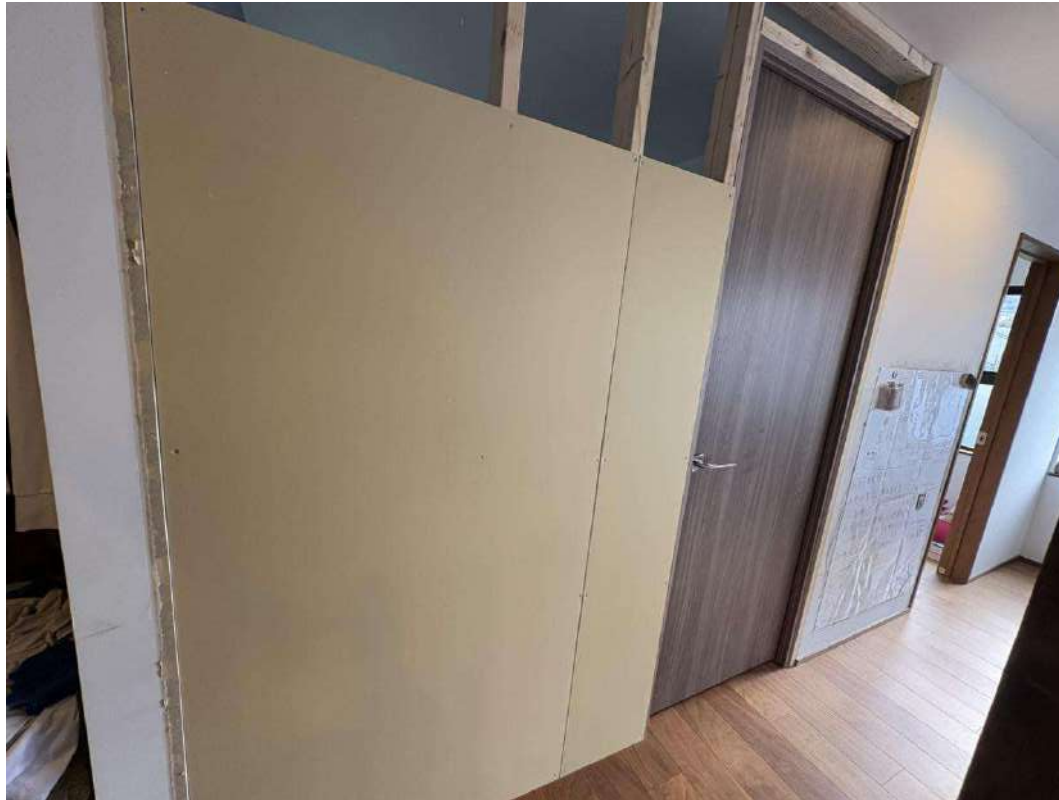


AI時代の総代理ビジネスのやり方

セミナーを始める前に告知

- ❑ 12月18日に大阪でAI活用についてのセミナーをやることになりました。
 - ❑ みんなの意見を聞いて内容決めようと思ってます。名倉さんがFBウォールにアンケートフォームのリンクを貼ってくれてるので、参加できる人もできない人もぜひアンケート記入をお願いします！
 - ❑ セミナー後は飲み会もあるよ！
-

近況。家に壁を作っています。




今日の講座の目次

 総代理ビジネス事情で最近変わったこと、変わってないこと

 最近の総代理ビジネス事例紹介

 結果が出やすく難易度が低いパターン

 AIを使うともものすごく時短ができる事例と一部実演

 まとめ

**総代理ビジネス事情で
最近変わったこと、変わってないこと**

総代理ビジネス事情で 最近変わったこと

総代理ビジネス事情で最近変わったこと

- ✓ 事業売却、法人売却の話がちらほら聞くようになった
- ✓ Makuakeの海外メーカー商品出品ブームは終了
- ✓ AIを使って色々な作業を効率化できるようになった
 - 商品やメーカーの分析
 - 情報収集が圧倒的に効率化された
 - 法律や関税などの知識が手に入れやすくなった
 - 翻訳、動画作成、画像生成など内製化できる部分が増えた



変わってないこと

変わってないこと

- ✓ 相変わらず取り組んでる人が少なく平和
- ✓ 商品選定は簡単にOEMやマネができないと
いうのを重視する
- ✓ 海外Amazonレビューの紐付けは相変わらず
使える
- ✓ Amazonブランド権限も相変わらず使える



最近の総代理ビジネス事例紹介

最近のうちのクライアントの事例

- ✔ 商材はアウトドア用品
- ✔ 販売開始4か月目でAmazonのみで月商550万円
- ✔ 開発者の権威性がとても強かった
- ✔ インフルエンサー施策がハマった



自社ブランド勢とそんなにやることは変わらない。違うのは、最初からレビューがあるのと、単価が高いのと、ランキング上位を狙わないこと

総代理で一番結果が出やすいパターン

総代理で一番結果が出やすいパターン

- ❑ 販路はAmazon
- ❑ キーワード需要がある商品狙い
- ❑ 検索上位が中国勢で占められている商品
- ❑ 検索上位よりも高単価高付加価値商品を選ぶ
- ❑ レビューの量と質、広告の打ちやすさで販売数増やす
- ❑ 必ずしもランキング上位は取らなくて良い

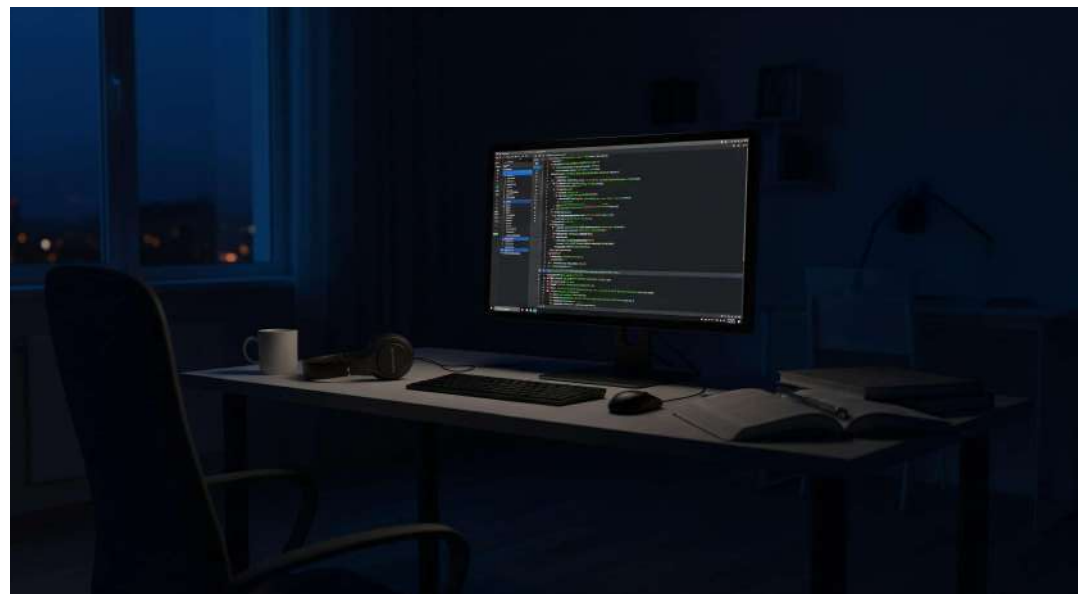


AIを使った時短方法の 解説と実演

海外メーカーの素性を探る方法

海外メーカーの素性を探る方法

- ❑ アメリカで発祥したブランドと見せて、実は中国人がやっているというパターンがある。
- ❑ ブランドサイトも英語で、連絡先もアメリカなので一見アメリカブランドに見える
- ❑ これの何が問題かという、あまり商品にこだわりを持たずに作ったり仕入れたりしてるので、すぐに形が同じものが販売されたり、軌道に乗った頃に直販に切り替えられたりする場合がある。
- ❑ これまで一番確実だったのはWIPOのブランドデータベースでブランドオーナーを検索することだったが、DeepResearchを使うと高速にそこそこの精度で調査できるようになった。



海外メーカーの本国での マーケティング分析をする方法

海外メーカーの本国でのマーケティング分析をする方法

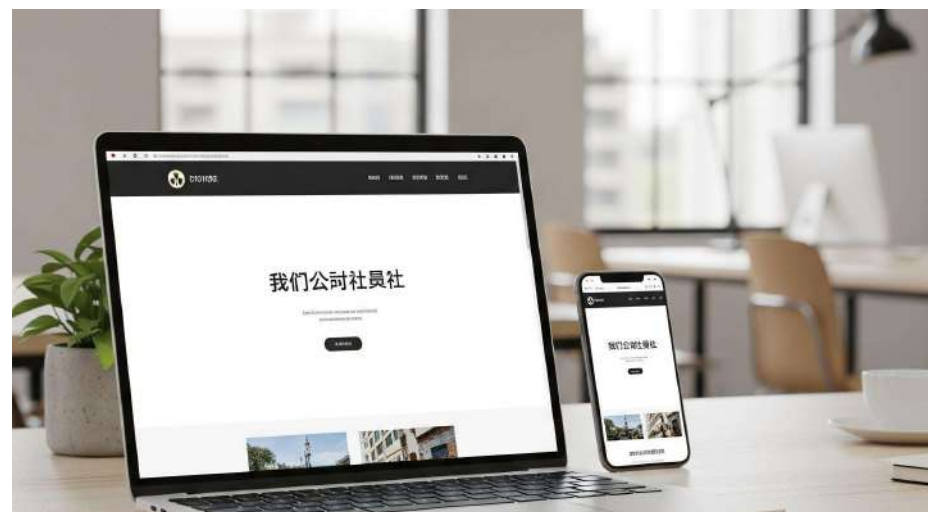
- ❑ 日本での販促の参考に、本国でどういう販促をしたか聞くと、ちょっとずれた答えが返ってくる場合がある。
- ❑ 例えば、メーカー担当者は「Shopify中心に販売している」と言っていたが、実際は初期はAmazon中心に販売して認知を広げ、それを取り切って認知を広げてから今は自社ショップ中心、のような感じ
- ❑ これは、DeepResearchすると正確な情報が短時間で調査できる



海外メーカーに見せる 自社サイトを数分で作る方法

海外メーカーに見せる自社サイトを数分で作る方法

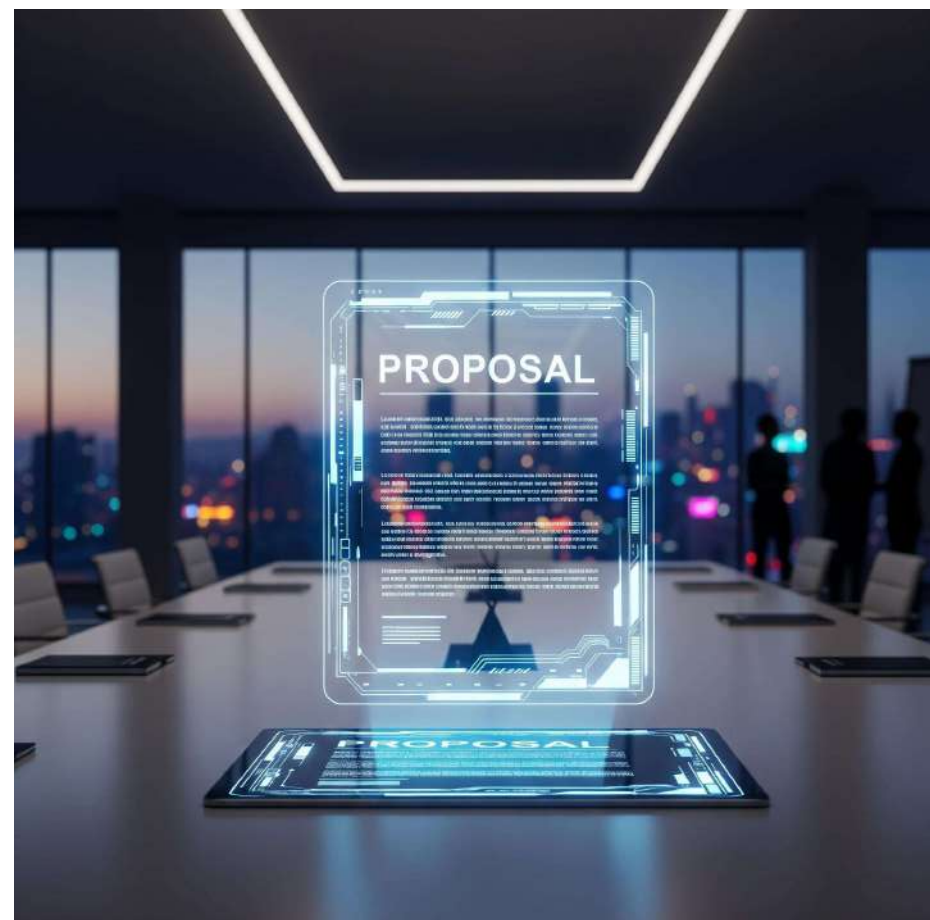
- ❑ Claudeを使ってhtmlを出力し、Xサーバーなどでサーバーを借りてドメインのトップにindex.htmlとして置いておくで完成。
- ❑ 弊社は海外メーカーの商品を仕入れて日本で販売する代理店。海外メーカーに見せるための弊社の英語の公式ウェブサイトを作成したい。目的は、海外メーカーがページを見た結果弊社のことをしっかりした会社だと感じて取引したくなること。どういう内容のことが書いてあれば海外メーカーが取引したいと考えるかを深く考察し、内容を検討すること。弊社についての情報はとりあえずはダミーデータで作成すること。使うのはhtml, js, css



ハイレベルな提案書を 最短で作る方法

ハイレベルな提案書を最短で作る方法

- 使うツールは以下のどれか
 - Claude
 - Genspark
 - Gemini
- ざっくりした内容でもそれらしいものが出来上がるし、ChatGPTなどで内容を壁打ちしたり、独自のノウハウを入れて内容を作って投げるとより良い内容になる。
- 創造的だけどアレンジ強めのGenspark、シンプルなClaude、Googleスライド連携がしやすいGemini。個人的おすすめはGenspark。








クリエイティブ制作で メーカーに価値を提供する方法

クリエイティブ制作でメーカーに価値を提供する方法

- ❑ レベルの高いクリエイティブが最初からあるのが総代理の醍醐味の一つだが、たまに商品は良いけどクリエイティブはいまいちというメーカーがある。
- ❑ 最近、ついにAI画像生成でモデル着用画像やロケ画像の生成が実用的になってきた
- ❑ 現状だと、NanobananaとSeeDream4がおすすめ
- ❑ Nanobananaは創造的で行間を補ってくれる
- ❑ SeeDream4は一貫性が高いので、細部まで再現できる
- ❑ 詳しくは1か月ぐらい前に投稿した動画参照



まとめ

-  AI活用で総代理ビジネスのハードルはより下がってる
 - なのにずっとやる人が少ない
 - 商品選定は中華勢、OEM勢が簡単にマネできないものを選ぶ
 - 難易度が低いのは、販路Amazonで、キーワード需要があり、高レビュー高付加価値のパターン
 - AIによる効率化をみんなで色んなこと試して僕に教えてください
-

ご清聴ありがとうございました

Q&A

Image Sources



<https://www.solulab.com/wp-content/uploads/2024/09/AI-in-Business-Process-Automation-1-1024x569.j>

Source: www.solulab.com



<https://cdn-icons-png.flaticon.com/512/914/914117.png>

Source: www.flaticon.com
