

“やりなおし輸入ビジネス 1dayワークショップ”

1日で学ぶネット輸入ビジネスのキモ
& ブラックフライデー直前対策セミナー

2013年11月16日(土)

SAATS輸入ビジネス講師 大竹秀明

ワークノート

1、ネット輸入ビジネスの”キモ”とは？

■ ネット輸入ビジネスとは

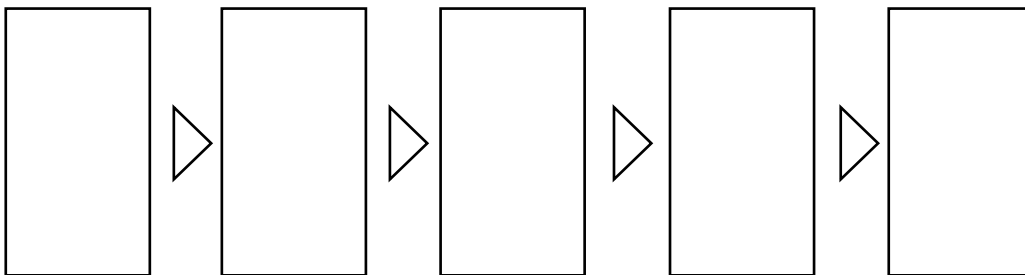
日本のサイトと海外のサイトを見比べて、

() のある商品を仕入れて、日本国内のサイトで販売する。

商売の大原則： () 仕入れて () 売る

→ () 国から買い、 () 日本で販売する

■ ネット輸入ビジネスの5ステップ



それぞれのレベルの精度をできる限り上げていくべし！！

【ポイント】

輸入ビジネスで成功する、最も大事なマインドとは？

() こと。

■ PDCAサイクルとは？

2、リサーチの基礎をおさらい【ワーク】

■ リサーチの基礎

・王道リサーチ

欧米：（ ）（ ）（ ）などで検索

中国：（ ）（ ）（ ）などで検索

※（ ）検索も効果的

・ライバルリサーチ

輸入品を扱っているセラーを調べる

（ ）が多いセラーをマークするのがコツ

・データリサーチ

Amazonのレポートデータを活用したリサーチ方法

（ ） & （ ）を活用してリサーチ

・リアルリサーチ

ネットを離れてオフラインでのリサーチ

テレビ、雑誌、実店舗、店員との会話メーカーなどから情報を集める

・ロジックリサーチ（曼荼羅ワーク）

【ポイント】

リサーチは大事だが（ ）ことはもっと大事！

日頃から（ ）を立てましょう。

3、商品発掘のコツは○○○○【ワーク】

商品発掘のコツは（ ）すること
メーカー名、ブランド名、商品ジャンル、スペックなど

■ リサーチに於いて最も大事なマインドとは？

（ ）こと。

■ なぜリサーチをしなければならないのか？

（ ）ため。

【ポイント】

絶対に（ ）では仕入れない！

- ・ テラピーク・オークファンの活用
- ・ Price Check、Amashow、amaranなどの活用
- ・ 億ポケ・Analyzer・在庫チェッカーなどツールの活用

■ プロダクト・ライフサイクルとは？

4、新リサーチ概念・大竹流“曼荼羅ワーク”【ワーク】

論理の力でこれまで見えなかった稼げる商品が見えてくる・・・！？

【曼荼羅ワーク表】

消耗品・互換品 (バッテリー・インク・ 専用〇〇)	周辺品 (ケース・アタッチメント)	セット (2品セット) ※組み合わせてみる
廉価品・普及品 (エントリーモデル)	メイン商材	最新型・旧型 (同メーカー別モデル)
付属品・パーツ類 (専用〇〇) ※分解してみる	バリエーション (サイズ・色)	類似品 (他メーカー・中国品)

枠内の項目は、扱っている商材やジャンルによって積極的に変更して良い

【ポイント】

関連品は（ ）のように楽しくリサーチすべし！

- MENO -

5、「後追い」から「市場を作る」時代へ

() の構築 = ()

【ポイント】

() の () を狙え！

■ 商品価値を高めるための視点

- ・機能・効果
- ・デザイン・形状
- ・カラー・サイズ

※ 現行商材の () を洗い出す

=====

6、自社ブランド商品の手引き

■ 自社ブランドの3ステップ

1、パッケージを自分で作る

() や () を付ける

2、ワンポイント変える

商品に () を入れる

3、金型を起こしてゼロから製造する

デザインや () を変える

■ 業者の探し方

タオバオ・アリババなどで業者を探す

() かつ () の以外はNG

複数業者から見積もりを取り、必ず () を確認する

【ポイント】

契約書で特に大事なものは () と ()

最下部に両者の () を書く

=====

7、欧米輸入と中国輸入

・欧米輸入とは () 商品を仕入れること

主に () () () より仕入れる

・中国輸入とは () 商品を仕入れること

主に () () () より仕入れる

■ それぞれのメリット&デメリットとは？

■ 並行輸入とは？

■ 欧米中ミックス技

- ・ 欧米輸入がメインなら・・・

() () () としての中国商品

- ・ 中国輸入がメインなら・・・

() () & ボーナスとしての欧米商品⇒ ブラックフライデー

【ポイント】

コピー商品は絶対に仕入れてはいけない！

- ・ まずは ()
- ・ セラーのレビューに () などのコメントがないか？

■ 利益の計算

販売価格

- － 仕入れ値（商品価格＋送料（海外国内・日本への送料）＋関税・消費税）
 - － Amazon手数料（カテゴリー成約料・販売手数料・FBA手数料）
 - － 国内配送料金（FBAの場合はFBA倉庫までの送料）
- = 利益

※ 粗利とは・・・？

■ 関税・消費税

消費税は（ ）かかる

関税は商品によって異なる

（ ）の場合は無税で、消費税もかからない

（ ）の場合は簡易税率

一般税率では数千の品目分類から算出

・税関HPを参照

=====

8、確実に抑えたい！最安値で仕入れる方法【ワーク】

基本的に安く仕入れるには（ ）

小口で最も安く仕入れる方法は（ ）から仕入れる。

【ポイント】

ツールを使って効果的に

（ ） & （ ） の活用

情報収集を（ ）または（ ）で自動化

- MENO -

9、価格交渉の3ステップ

■ 価格交渉とはビジネスに於いて最も重要な行為の一つ

仕入れ値が10%下がる = ()

仕入れ先は () であることを忘れない。

その背景には () & () のマインドが必要。

※ ビジネスに於いて交渉とは・・・ () 行為である！

■ 価格交渉の3ステップ

1、 () 購入

商品・セラーの対応を見る・セラーのメールアドレスを得る

2、まとめて買うから安くしてほしいと伝える

価格交渉の基本は () ディスカウント

必ずしも同じ商品でなくても良い

違うサイズ・カラー・セラーが扱っている他の商品

3、直接交渉へ

今後のプランを伝える。 話は () に伝え、交渉は決して ()

- ・ ebayでの価格交渉
- ・ Amazonでの価格交渉
- ・ ネットショップでの価格交渉

【ポイント】

価格・ () ・ () ・ () など

※ 返事が来ない場合は () を活用する！

10、無在庫販売の真実

物販ビジネスは在庫があった方が（ 売れる or 売れない ）
あくまでも（ ）または（ ）
ネットショップとの相性がバツグン！

【テクニック】

Amazon FBA & AshMart個人輸入サービスとの連携で
一週間でお客様の手元に！

【ポイント】

とにかくマメにお客様へ連絡すること
注文時・海外発送時・日本到着時・国内発送時・受取後
（ ）ことが最大のクレーム回避

※ 転送業者の活用事例

11、輸入ビジネス最大の落とし穴とは？

■ 注意すべき法律

- ・ ニセモノ・コピー商品
- ・ 薬事法
- ・ 食品衛生法
- ・ PSE () 法
- ・ 電波法 Bluetooth 商品など
- ・ 商標権

商標権とは？

商標権を調べるサイト： ()

意匠権とは？

意匠権を調べるサイト： ()

【ポイント】

本格的な仕入れ・製造の際には () に相談する

ミプロの有料 (1,000円) セミナーがオススメ

- ・ 税関
- ・ ミプロ
- ・ ジェトロ

12、覇者アマゾン徹底攻略

Amazonの理念とは？

- ・地球上で最も（ ）
- ・地球上で最も（ ）を大切にする企業であること

ヤフオク！や楽天市場などとの大きな違い

Amazonは（ ）である

→ 我々は（ ）にすぎない、という自覚

【ポイント】

Amazonの攻略は（ ）！！

意外に大事な（ ）と（ ）

ランキングは（ ）毎に更新されている

同一時間帯で同一カテゴリ内に同一ランキングの商品はない

■ 売上アップ施策のポイント

- 1、商品数の増加
- 2、商品情報・画像の充実
- 3、ブラウズノードの登録・追加
- 4、検索キーワードの変更・追加
- 5、商品名の変更
- 6、FBA活用

■ セラーセントラルのポイント：

- 1、注文数
- 2、セッション数 ()
- 3、カートボックス獲得率
- 4、注文セッション数 ()

・ビジネスレポートの活用

セッション数は多いが、注文セッション数が低い場合

セッション数は少ないが、注文セッション数が高い場合

■ プロモーション機能の活用

- 1、配送料無料
- 2、購入割引
- 3、1点購入でもう1点プレゼント
- 4、告知

※ クロスセルとは？

※ 売り上げアップの公式

売上 = () × () × ()

13、ヤフー vs アマゾン vs 楽天 vs 自社ショップ

・ヤフオク

メリット ()

デメリット ()

・Amazon

メリット ()

デメリット ()

・楽天 (=ショッピングモール)

メリット ()

デメリット ()

・BUYMA

メリット ()

デメリット ()

・自社ネットショップ

メリット ()

デメリット ()

【ポイント】

() などの

複数チャネル一元管理システムを活用せよ！

14、お客様に選ばれる方法

圧倒的な（ ）をすること！

【ポイント】

あなたから買わなければならない（理由）を説明できるか？

=====

15、たったこれだけで商品画像が3倍魅力的に！

カメラは300万画素以上のデジカメで十分

簡易フォトスタジオがあると便利

できるだけ（ ）が出ないように光を当てる。

商品と背景の（ ）を意識する

■ 安いデジカメでも美しい写真を撮るためのテクニック

- ・必ず（ ）を使う
- ・カメラに搭載されている（ ）を使う
- ・マクロでピントが合わせられない場合は（ ）を活用する
- ・100円ショップで（ ）を集めて（ ）を演出

【ポイント】

（ ）のある商品ページを意識せよ！

16、リピーター育成講座

本気でビジネスを継続するなら、リピート戦略は鬼大事！！

何故ならば・・

() は年々上がる一方だから。

新規顧客の獲得費用と、既存顧客の維持費用の比率は (:)

■リピーター獲得にもっとも重要なのは ()

ex. 東京ディズニーランドは来場者の () %がリピーター

■ 直近1回のネットショッピング利用でそのショップを選んだ理由

() と () が上位を占める。

■ リピーター育成への施策

【ポイント】

お客様は () やすく () やすいものだと認識せよ！

17、外注化とは？【ワーク】

いま行なっている仕事を細分化してみよう。

最も（ ）に近いものから外注していくのがセオリー

商品選定

リサーチ

仕入れ・交渉

資金繰り・支払い

サイトデザイン

写真撮影

画像作成

商品登録・出品

商品説明文

受注管理

ピッキング

梱包

配送

FBA納品

在庫管理

顧客管理

電話対応

ショップ運営

経理

・・・などなど

【ポイント】

お金や（ ）を扱う箇所は、外注化しない仕事の優先事項である

※ 昔ながらの（ ）さんを活用するのも効果大

18、SOHOさんいらっしゃ～い【ワーク】

ランサーズなどのSOHOマッチングを活用する

【ポイント】

過去の他社の仕事依頼文を参考にするべし！

- MENO -

=====

19、クレーマー対策に悩む前に

できることとできないことを明確化し

できないことは勇気をもってできないと言う

つまり、クレーマーの（ ）

【ポイント】

まず、相手の（ ）（ ）（ ）を聞く

とにかく（ ）ことが大切！

【魔法の言葉】

- 1、（ ）
- 2、（ ）
- 3、（ ）

20、今世界はこう動いている

21世紀の産業革命、一億総（ ）時代の到来
（ ）誰でも（ ）になれる時代がやってくる！

- MENO -

21、ホールプロダクトから見える個人企業家の立ち位置

■ ホールプロダクトとは？

■ 3up1downの法則とは？

“（ ）は戻れない”

UP（ ）

UP（ ）

UP（ ）

そして・・・DOWN（ ）

22、あの商品はなぜヒットしたのか

() のニッチ戦略とは？

23、神様アマゾン様

CEOジェフ・ベゾスが失敗から学んだ教訓とは？

() () などを取り入れる

ネット小売業の未来とは？

24、未来予想図

今後のネット輸入ビジネスはどうなっていくのか？

25、「ブラックフライデー」対策

【2013年の日程】

- ・サンクスギビングデー 11月28日（木）
- ・ブラックフライデー 11月29日（金）
- ・サイバーマンデー 12月2日（月）

※ 数日前から仕掛けてくるサイトがあるので
（ ）などをチェックしておく

■ よりお得に仕入れるために・・・

- （ ）との併用
- （ ）との併用

狙っているショップの（ ）に登録しておく

【ポイント】

とにかく（ ）には要注意！！

- MENO -

■ 最後に・・・

『君には無理だよ』という人の言うことを、聞いてはいけない
もし、自分でなにかを成し遂げたかったら
出来なかった時に他人のせいにしないで
自分のせいにしなさい

多くの人が、僕にも君にも「無理だよ」と言った
彼らは、君に成功してほしくないんだ
なぜなら、彼らは成功出来なかったから
途中で諦めてしまったから
だから、君にもその夢を諦めてほしいんだ
不幸なひとは、不幸な人を友達にしたいんだ

決して諦めては駄目だ
自分のまわりをエネルギーであふれ
しっかりした考え方を、持っている人でかためなさい
自分のまわりを野心であふれ
プラス思考の人でかためなさい
近くに誰か憧れる人がいたら
その人に、アドバイスを求めなさい
君の人生を、考えることができるのは君だけだ
君の夢がなんであれ、それに向かっていくんだ

何故なら、君は幸せになる為に生まれてきたんだ
何故なら、君は幸せになる為に生まれてきたんだ

- マジック・ジョンソン -

■ 著作権について

『“やりなおし輸入ビジネス 1dayワークショップ” 1日で学ぶネット輸入ビジネスのキモ & ブラックフライデー直前対策セミナー ワークテキスト』（以下、本テキストと記）は著作権法で保護されている著作物です。本テキストの使用に際しましては、以下の点にご注意ください。

- 1.本テキストの著作権は株式会社SAATS&大竹秀明に帰属します。
- 2.著作権者の同意を得ずに、本テキストの一部または全部を、あらゆるデータ蓄積手段（印刷物・ビデオ・テープレコーダー及び電子メディア・インターネット等）により複製および転載することを禁じます。
- 3.本テキストをセミナー受講者以外に閲覧、配布する事を禁じます。
- 4.著作権法等違反を確認した際は、関係法規に基づいた損害賠償請求等の法的解決手段をとらせていただく場合がございます。