

アマゾン転売を踏み台にした、「億」も狙えるビジネスの展開の仕方とは？

はじめに

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。

(無料) <http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◆レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◆本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

【使用許諾契約書】

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第 1 条(目的) 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条(第三者への公開の禁止) 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第 3 条(損害賠償) 甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壱萬円を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

第 4 条(その他) 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

ゆのきちです。

今回のテーマは、

「アマゾン転売を踏み台にした、「億」も狙えるビジネスの展開の仕方とは？」

というものです。

要するに、年間に数百万円とか数千万円とかではなく、
1億円以上の金額を稼いでいこうという趣旨のものになります。

しかしながら、
今回解説していく内容は初心者向きのものではなく、
資金やスキルがある「上級者」向きのものなので、
当然難易度は高く、全員が全員今すぐ取り組めるものではありません。

ですので、この方法を今すぐやりましょうという事ではありませんし、
むしろ転売でまだ十分な結果を出せていない場合は、取り組むべきではありません。

取り組んでも、資金やスキルがなければ結果も出ませんし、
だったら、その時間をまずは今の転売ビジネスに充て、
月収100万円や200万円という金額を稼げるようになるのが先決だと思うからです。

そのため、
まだそのような結果を出していない場合は、
このレポートを読む分にはOKですが、

「そういう稼ぎ方もあるんだね」

という程度の感じで読み進めていただき、
実際にこの方法に取り組むのは、もっと後になってからで構いません。

逆に、現時点で月収100万円や200万円といった金額を稼いでいる人は、
ぜひ今回説明するビジネスにも挑戦し、
より大きな結果を出して行ってほしいと思います。

それでは早速本題に移っていきますね。

アマゾン転売を踏み台にした、「億」も狙えるビジネスの展開の仕方とは？

これがズバリ、どんなものかというと、

マーケットインを基軸にしたOEM戦略

です。

おそらくこの時点では

「は!？」

という感じだと思うので、ちょっと解説していきますね。

マーケットインとは？

まずそもそもの話ですが、
マーケティングには主に2つの方法（戦略）があります。

- ・プロダクトアウト
- ・マーケットイン

この2つですね。

プロダクトアウトというのは、「商品ありき」の戦略でして、

「すでに商品として存在するものを、どうやって販売していくか」

というマーケティング戦略になります。

私たちが取り組む「転売」というビジネスなんかは、
基本的にこの「プロダクトアウト」です。

すでに商品として存在しているものを、
「売るべき場所」より安く売られている「仕入先」を探して、
それを仕入れて販売するのが転売ビジネスですから、
これはまさに「プロダクトアウト」にあたります。

先に「商品」があって、
それを「どうやって販売していくか」というのを考えるビジネスだからです。

私たちが行う転売ビジネスの場合、
「どうやって販売していくか」という部分の答えが、

「売れている商品を、それが売られている値段より安く仕入れてくる」

というものになるわけですから、
転売ビジネスは紛れもなく「プロダクトアウト」になります。

では、逆に「マーケットイン」と呼ばれるものですが、
これがどういうものかというと、

「プロダクトアウトとは反対に顧客の意見・ニーズを汲みとって製品開発を行う」

という戦略のことです。

プロダクトアウトは「商品ありき」であり、
「すでにある商品」を「どう売るか？」というのですが、

このマーケットインは、いわば「ニーズありき」で、
「お客さんがどんな商品を求めているか？」というニーズをもとに、
それに見合った商品を開発し、世に広めていくわけです。

「メーカー」と呼ばれる会社はほとんどが、
この「マーケットイン」でビジネスをしています。

膨大なアンケートを取るなど、十分な市場調査をして、
その市場のニーズに見合った商品を開発して販売していくわけです。

今の時代、モノが溢れかえっていますので、戦後のように、ただモノを作ったからと言って売れるわけではなく、顧客のニーズを満たしたモノを開発し、販売していかないと、なかなかモノというのは売れません。

ある意味「プロダクトアウト」は時代遅れとも言われており、やはりこの時代で大きな売上を上げるには、顧客のニーズをピンポイントに突いた「マーケットイン」でビジネスをする必要が出てきます。

そのため、私たちがビジネスで大きなより売上を出したいなら、やはり「マーケットイン」を選ぶ必要があるんですね。

で、その「マーケットイン」を実施するために、「OEM戦略」がキモになってきます。

OEMとは？

OEMというのは、「Original Equipment Manufacturer」の略で、端的に説明すると、

「自分たちでオリジナルの商品を作る」

という事です。

ですから、私たちが「億」を超えるビジネスを作り上げるためには、
単なる転売ビジネスを卒業し、
自分たちでオリジナルの商品を作って販売していくという必要があります。

で、単にオリジナル商品を作るだけでなく、
マーケットイン、つまり市場のニーズを汲んだ商品を作っていくわけですね。

マーケットインを基軸にしたOEM戦略

というのは、そういう事なんです。

そしてその戦略そのものをアマゾン転売を踏み台にして実践していく事こそが、
今回の本題である、

アマゾン転売を踏み台にした、「億」も狙えるビジネスの展開の仕方とは？

というものに繋がってきます。

では、具体的に何をどうすればいいのか？

ここまでの説明で、

「億」を稼いでいくには、単なる転売を続けていくのではなく、
顧客のニーズを汲んだオリジナル商品を作り出し、
それを販売していく必要があるという事はお分かり頂けたと思います。

では、そのために具体的に何をすればいいかというと、端的に言ってしまえば、

OEMできそうな商品で、かつアマゾンで実際に売れている商品のレビューを隅々まで確認し、弱点を克服した商品を製造する

という事です。

「OEMできそうな商品」とは、OEMしてくれる工場が生産可能な商品の事であり、こういった商品がそれにあたるかは、OEMを依頼する先の工場によって変わってきますので一概には言えません。

まあ、工場にもよりますが、アパレル商品やジュエリー系の商品であれば、基本的にはOEMで作ってくれますので、そういった商品がまずは狙い目となってきます。

(※OEMを依頼する工場の探し方や、実際に私が依頼している工場の紹介などは、コンサル生さんだけにさせて頂いておりますので、恐縮ですがここでは省略させていただきます。)

で、そういったOEM可能な商品ジャンルの中で、なおかつ、それなりに売れている商品を探して、その商品レビューを片っぱしから確認していきます。

商品レビューというのは、その商品を褒めているものもあれば、その商品に対する「不満」などがそのまま書かれていたりするからです。

今回は例として、以下の商品を取り上げたいと思います。

ラー」の検索結果に戻る



画像にマウスを合わせると拡大されます

QUEENHEAD

大判あったかストール ストール マフラー レディース メンズ 防寒 結婚式 厚手 ポンチョ 可愛い オシャレ なめらか起毛 ひざ掛け 秋冬

★★★★☆ 13件のカスタマーレビュー

価格: ¥ 1,980 プライム & 返品無料

この商品の特別キャンペーン 3点以上購入すると、購入商品の内、1点を... 1件

サイズ感: ちょうどいい (75%)

サイズ: フリーサイズ サイズ表

色: 7テイルグリーン



在庫あり。在庫状況について

この商品は、帽子屋QUEENHEADが販売し、Amazon.co.jpが発送します。ギフトラッピングを利用できます。

これはマフラーですが、マフラーをOEM生産して売り出していくと仮定します。

この商品、それなりに売れているみたいでしたので、こういったデザインや色合いのマフラー自体は需要としては十分と考えられますので、狙い目としてはOKだと思います。

で、実際に次にやる事は、この商品のレビューを見ていく事です。

☆☆☆☆☆ 幅は広いけど、長さがイメージより短いです

投稿者 プーさん 2016年12月19日

サイズ: フリーサイズ | 色: 20ユニバース | Amazonで購入

生地の手厚さもあるのでボリュームはあるけど、長さがイメージより短くて、いろんなアレンジをするにはやりにくいです。

▶ コメント | 2人のお客様がこれが役に立ったと考えています。このレビューは参考になりましたか? 違反を報告

☆☆☆☆☆ 毛くず

投稿者 みつ 2017年1月15日

サイズ: フリーサイズ | 色: 12ナイトパープル | Amazonで購入

一度洗濯した後、毛くずがいっぱい出るようになった。デザインはいいからもう少し使ってみるつもりだけど...取扱注意です。他の方も仰っていましたが写真より色が暗めです。

▶ コメント | このレビューは参考になりましたか? 違反を報告

上記は、実際のこの商品のレビューですが、
良いレビューもあるものの、
このように悪いレビューもありました。

OEM生産をする際は、このように悪いレビューを中心にみていく事が基本です。

なぜなら、悪いレビューにこそ改善点があり、
それを克服するからこそ、ニーズを満たした商品（売れる商品）を作れるからですね。

で、実際にレビューを見てみると、

「長さがイメージより短くて、いろんなアレンジをするにはやりにくいです。」

という声がありますね。

ですから、この商品の改善点の一つとして、
「マフラーの長さ」が挙げられると思います。

また、この他にも、

「一度洗濯した後、毛くずがいっぱい出るようになった。」

「写真よりも色が暗めです」

というレビューが見受けられるので、
このあたりも改善点になり得ますよね。

あとはこういった部分を改善した商品を作りこみ、
それを販売する事ができれば、
さらに大きな売上を見込む事も可能なわけです。

しかも、その商品がヒットした場合、
その商品を仕入れることができるのは、
その商品を生産しているあなただけです、
他の転売プレイヤーと競合することもなく独占的に販売を続けていくことができます。

商品がうまく当たれば、
1商品だけで月に100万円の利益を継続的に出せることも少なくないわけで、
そういった商品を10種類扱うことができれば、
単純計算で月に1000万円の利益を得ることも可能です。

「マーケットインを基軸にしたOEM戦略」は、
そのくらい夢があるビジネスなんですね。

ただの転売の場合、
売れる商品は基本的にライバルとバッティングしますから、
常に新しい商品を探し続ける必要がありますし、
どの商品を扱ったにしてもライバルとの価格競争の兼ね合い、
利益率は低くなってしまいう傾向にあります。

しかし、今回解説したようなビジネスを行えば、
高い利益率で、ライバルに怯えることもなく稼いでいくことができるわけです。

そのような事もあり、
「億」を狙うには最適なビジネスなんですね。

ただ、OEMした商品が必ずヒットするかといえば、
決してそんな事はありませんし、
全く売れずに赤字になってしまう可能性も実際にはあります。

これはもう、慣れだったり、
どれだけチャレンジしていけるか次第ですので、
必ずしも最初から成功するわけではありませんが、
それでも取り組む価値は十分にあるビジネスです。

そのあたりを踏まえた上で、
すでに資金やスキルを兼ね備えた「上級者」の方は
「億」を稼ぐためにも挑戦してほしいかなと思います。

なお、今回のこの「**マーケットインを基軸にしたOEM戦略**」に関しては、
コンサル生さんには希望があれば、その全てのノウハウを伝授してますので、
宜しければ参考にしてみてください。

という事で、当レポートの内容は以上になります。

最後までお読みくださり、ありがとうございました。

ゆのきち