



世界をつなぐ

5万円輸出チャレンジプロジェクト

0515_資料

＜本日のアジェンダ＞

- ①リサーチ番外編
- ②納品プランの作成について
- ③発送について
- ④DHLを使った発送について

リサーチ番外編



世界をつなぐ

仕入れ先について

①卸サイト

②amazon.jp



卸商材以外の リサーチの方法



**大きく分けて、
3つあります。**



- ① **キーワードリサーチ**
- ② **メーカーリサーチ**
- ③ **セラーリサーチ**



一つずつ見ていきましょう



世界をつなぐ

① キーワードリサーチ



◆キーワードリサーチ

**amazon.com上で、
日本の商品に関連するキーワードを入れて、
売れてる日本の商品を見つけること。**

◆キーワードリサーチ

キーワード例)

Japan import

Japan +○○(toy,towel,scissorsなど)

Sushi

Origami

など・・・

◆キーワードリサーチ

ポイント

- ・ **抽象度の高すぎるキーワードだと商品が引っかけからない**
→ **japan +特定のキーワード**
など、範囲を狭めるようにする。
- **もしくは、キーワード自体の抽象度が高くとも、検索するカテゴリーを限定する。**

◆キーワードリサーチ

ポイント

- キーワードリサーチで、商品が見つかったら、セラーズプライトで関連キーワードを発掘する。

◆キーワードリサーチ

ポイント

- ・キーワードリサーチで、商品が見つかったら、セラーズプライトで関連キーワードを発掘する。

→実際にセラーズプライトを見てみましょう ^ ^



◆キーワードリサーチ

- キーワードリサーチで出てくる商品は、
簡単に見つけやすく、競合が多いことが予測される。

→したがって、キーワードリサーチの目的は、
売れる商品の発掘というよりは、

売れてるメーカーの発掘 & セラーの発掘

ということになる。

キーワードリサーチのパターン①

キーワードリサーチ



売れてる商品の発見



売れてる商品のメーカーを調べる



メーカーの関連商品を調べる。



キーワードリサーチのパターン②

キーワードリサーチ



売れてる商品の発見



売れてる商品を出品しているセラーをチェックする



セラーの他の出品商品をリサーチする

②メーカーリサーチ



◆メーカーリサーチ

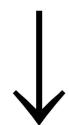
キーワードリサーチをして、
売れてる日本の商品を把握する。



その商品のメーカー名を調べて、
そのメーカーの関連商品の販売状況を
確認する。

◆メーカーリサーチ

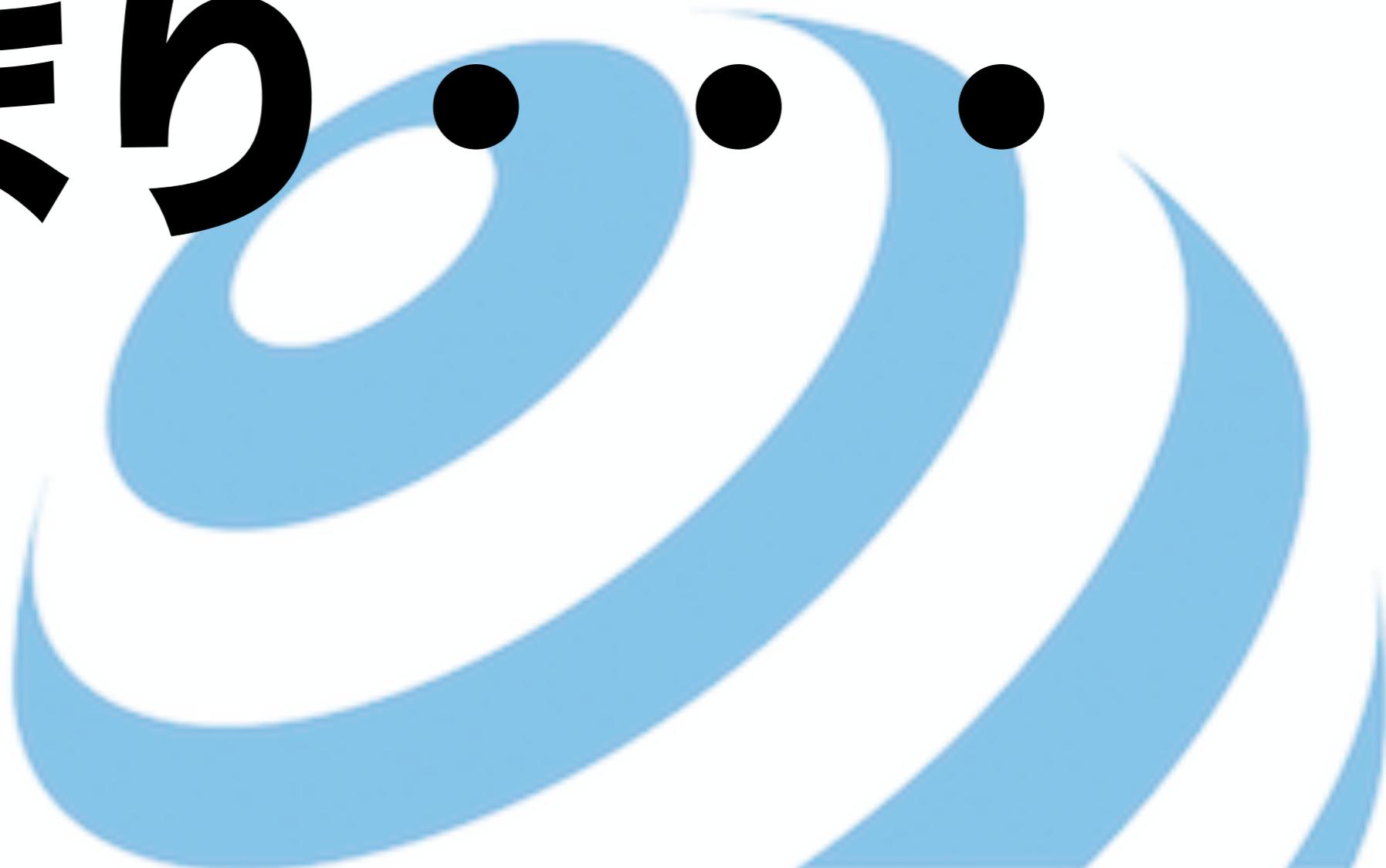
メーカーの関連商品の発掘



**その商品を出品しているセラーの、
他の商品を調べる。**



つまみり



世界をつなぐ

**キーワードリサーチも、
メーカーリサーチも、
売れてる商品の発掘という側面ももちる
んあるが、、、**

**日本の商品を出品しているセラー
にたどり着く為の手段、
という側面も大きい！**



③セラールリサーチ



◆セラーリサーチ

セラーリサーチには、
二つの指標があります。

①FBMセラーリサーチ

②FBAセラーリサーチ

◆大前提となる考え方

- **FBAセラーの出品している商品に相乗り出品すると、
パイを奪い合うことになる。**

- **FBAはFBMより、カート取得において、
優位性が高い**

**無在庫セラーが出品している商品をリサーチして、
売れている商品があれば、**

→有在庫でぶっこむ

→無在庫セラーから、カートをぶんどる

**というのが、FBAを使ったamazon輸出で、
勝つ戦略となります。**



**したがって、
僕たちが戦うのは・・・**

**FBAセラーではなく、
FBMのセラーということになります ^^**

**それでは、具体的に、
無在庫セラーの商品リサーチを
していきましょう ^ ^**



と、いうわけで・・・



**リサーチの基本的な流れを、
おさらいいたします。**



①キーワードリサーチ



②メーカーリサーチ



③、①と②で見つけた無在庫セラーの商品を、Keepaで抽出する



④ASINを使って、日本での販売価格を調べる



**⑤価格差があり、回転率が高ければ仕入れ&納品をして、
無在庫セラーからカートをつぶす。**

**FBAセラーがいない商品で、
月に1,2個売れる商品をたくさん見つける。**



**例えば、月に1個売れて、
1個あたりの利益額が500円の商品を、
毎日2個みつける**



これだけで、月利3万円は見込めます ^ ^



FBAのセラーリサーチについて



世界をつなぐ

◆FBAセラーリサーチ

- メリット

リサーチ済みの利益の出る商材を簡単に把握することができる。

◆FBAセラーリサーチ

- デメリット

そこに相乗り出品をすると、
同じ有在庫同士でパイを奪い合うことにな
るので、
価格競争に陥りやすい。

FBAセラーリサーチ

◆ポイント

- 評価が高い優良セラーの商品を見る。**
- 評価数が100-2000くらいのセラーが良い**
- FBAセラーの商品リサーチ**
→ **その人が出品している商品に乗っかってる、他のFBAセラーも見つける。**

**FBAセラーリサーチは非常に勉強になる
ので、やった方がいいことは確か。**

**ただ、そこに出品する際かどうかは、
判断が必要。**

◆FBAセラーリサーチで見つけた利益商品を出品する際のポイント

- 月間販売数÷FBAセラー数で、自分が月間でいくつ売れるかを確認する。

例えば、

月間販売数が6で、

FBAセラー数が自分を含めて3人だった

ら、

$6 \div 3$ で、自分の月間販売数は2

→2個以上の仕入れは避けた方が無難

**また、価格競争になった際に、
自分がどれだけ耐えられるかも考える。**

**卸からの仕入れだった場合、
上流仕入れなので、
価格競争になっても負けない可能性が高い。**

**ただ、amazon仕入れだと、耐えられない場合
がある。**

と、いうわけで・・・



**毎日コツコツリサーチをして、
無在庫セラーの出品商品で、
利益の出る商品を見つけましょう！**

例えば、

**利益が500円出る商品を1日3個見つける。
それを一ヶ月続ければ、月利で5万くらいは出る。**

**その為に、セラーをリサーチして、
仕入れて、納品する。
ということをコツコツ繰り返していく。**



- 日々の商品選定
- 利益とれる商材は貪欲に拾いにいく
 - 1日数千円を積み上げる
- 納品して売れたものは、在庫補充をしていく。

この繰り返しで、自分の仕入れた商品リストを、
一つの資産に作り上げていきましょう ^^

• **利益の出る商品が見つからない**
→ **リサーチが不足しています。**

• **納品した商品が売れません**
→ **仕入れ判断が不適切です。**

仕入れ判断

- 前回お伝えしたリサーチをベースにやってください。
- カテゴリーにもよりますが、ランキング10万位以内のもの
のは良い商材が多い。
- 月間販売数÷競合セラー数で、自分が一ヶ月で販売できる数だけ仕入れること。
- レビュー数も確認。
- 多品種小ロットで仕入れ、一ヶ月以内に捌く。
- 納品プランが作成できるかどうかの確認する。中にはもともと自社発送はできるが、FBA納品不可のものもある。

仕入れ判断

自分なりのラインを決めておくと効率が良い！

**例 一個あたりの利益額は300円以上で、
競合セラーが3人以下**



リサーチで、ラインを超えてきたものはFBA納品

ちなみに・・・

◆アマゾンのカート取得のロジック

- ① FBAセラーかどうか
- ② 販売実績
- ③ 在庫数が多いかどうか
- ④ 評価
- ⑤ 販売価格



したがって・・・

**アマゾンのカート取得のロジックで、
販売実績および評価が、大きな要因となっている。**

**→カート取得する為にも、
微益、もしくは多少赤字でも、
その商品が回転するならば、仕入れる価値は十分ある。
初期の頃は、利益よりも、アカウントを強くする方が大事。**

再度、まとめ。



- 1、キーワード、メーカーリサーチで、無在庫セラーを見つける。**
- 2、無在庫セラーの商品をKeepaで抽出する。**
- 3、価格差があり売れてる商品を、FBA納品して、無在庫セラーからカートをぶんどる。**
- 4、1ヵ月以内に捌ける数だけをFBAに素早く納品。**
- 5、販売実績を積み上げ、アカウントを育てる。**
- 6、利益が出たら、さらに仕入れる。**

**最初は、まず実績を作ることが必要なので、
多少赤でも全然納品しちゃっていいと思います。**



絶対にやめた方がいいこと

- **実績も評価もなにもない段階で、無在庫大量出品すること**

→ **アマゾンに目をつけられてアカウントが停止する可能性大**

**無在庫出品のみの場合、
アカウントリスクがかなり大きい。
したがって、無在庫をやるにしても、
FBAがベースにあり、
アカウントの地盤を固める必要がある。**

**無在庫を始めるなら、
ある程度の実績が溜まって、評価も溜まったタイミングで。
無在庫で出した商品が売れるようだったら、
有在庫に切り替えるのも戦略。**

**アカウントを守るためにも、
FBA納品は継続してくださいね ^ ^**

FBAで評価・評価を稼ぐ



FBAをベースに無在庫出品を始める



無在庫出品で得た利益を有在庫に投じる



より強い、有在庫・無在庫のハイブリッドセラーへ

**ちなみに、僕が卸でとりたいメーカーを見つける
ときの手順をお伝えいたします。**

①セラーリサーチ



②出品している商品のメーカーを確認



③メーカー名をKeepaで検索（メーカーリサーチ）



④amazon.comでの売れ筋を確認



良さそうなメーカーだったらアプローチする。

**以上、リサーチ番外編でした！！
とにかく、コツコツリサーチして
利益商品を見つけるのが鍵となります＾＾**

卸も引き続きご利用くださいませ＾＾

