３ポイントで仕入先を獲得!!

アマゾン輸入ビジネスにおける
メーカーと卸しの探し方

仕入れの上流とは!?

そもそも、何で上流から商品を仕入れのか？

仕入れの上流は、メーカーや卸し業者を指します。

これらのところから仕入れるメリットは、もちろん、仕入れ価格を下げること

でも、転売という観点から価格差だけを追い求めていくのであれば、まどろっこしく、成立するかも分からない、時間だけがかかってしまう、そして販売者の使う言語で交渉メールを送るといった、この行為を行うより、スピード勝負で売り抜ける、販売セラーの数を見ながら一定数の決まり事を設けて、仕入れ販売をしていくほうが、圧倒的に早く結果が出ます。

つまりお小遣い程度というか、月利で30万円くらいであれば、飽和していると言われる今でも稼ぐことは可能です。

実際に、輸入ビジネスブログで有名な僕の知り合いの方も、その手法で月利100万円を突破していました。本人のアカウントを見ても、その手法が見事に実践されていました。

僕も１年ちょっと前に、その手法を真似して、月利で50万円を出せていたので、かなり再現性が高い手法です。

しかし、この手法の弱点というか、面倒なところがあります。それは、

１ 販売商品が200商品以上必要になり、管理が煩雑になってしまう。

２ 商品のリストが溜まるまでは毎日価格差を求めたリサーチをする。

３ 商品リストも常に更新が必要で、リサーチからは開放されないこと。

価格管理はツールに任せればいいですが、リサーチは独自のルールに基いて行われる為、ツールを使うより、自分の目で確認しなければならないというところもありました。

最終的には、これら確認しなければいけない事項は、纏めて外注さんに任せましたが、それでも、最終確認は自分で行わなければいけないので、開放はされません。

話が逸れましたが、交渉を行う意図は主に以下の３つになると思います。

１ ライバルより安く仕入れることが出来る。

２ メール１通で取り引きを完了することが出来る。

３ 将来的に独占販売、日本総代理店の権利を得ることが出来る。

しかし、いくら日本総代理店が１番の安く仕入れる事が出来、利益率、利益額を得られるとしても、そこにかかる負担は、通常のメーカー仕入れや卸しからの仕入れとは訳が違います。

それこそ、かかってくる金額も100万円単位になってきますし、初期部分での持ち出しも多くなってくることも多いです。

ご自身が将来的にどういったビジネスを展開していきたいのか？

これによっても仕入れ先、仕入れ方、販売の仕方が変わってくるということを理解しておく必要があります。

ただ安易に考えていくと、痛い目にある可能性もあります。

それでも、普通では得られない素晴らしい経験だと思いますが。

前置きが長くなりましたが、アマゾン輸入ビジネスにおけるメーカーや卸しを探して交渉するというのは、初心者のウチは難しく感じてしまいがちです。

それは自身の経験や販売出来るサイトが少ないということが原因になってくるかと思います。

しかし、意外にも海外で交渉すると、アマゾンで販売しているというと信頼されるケースも多々あります。

なので、初心者だから交渉出来ないとかいう要らない考え方は捨てて、とりあえず交渉メールを送ってみましょう。

ここで重要なマインドセットを１つ。

交渉メールは送るのは無料です。

これを踏まえて次ページからの作業を行ってみましょう!!

３ポイントで仕入先を獲得!!

アマゾン輸入におけるメーカー、卸しの探し方のポイントは３つ

https://youtu.be/12kdB5htu9E

１ メーカーのホームページを探す。

２ 日本代理店を探す。

３ ebayやamazon.comでセラーのショップを探す。

それでは、次のページから３つのポイントを説明していきます。

1 メーカーホームページを探す。

まずはメーカーからの直接取り引きを狙っていきす。

ここで成立さえしてしまえば、例外はありますが、全て完結します。

取り引きを重ねて、日本総代理店を狙っていくことも出来ます。

そのメーカーの出している商品を全て仕入れることが可能になってきますので、将来的に専門店化出来ていくので、他のプラットホームへの出店も容易になってきます。

ただし、仕入れの数や仕入れる金額を指定してくる場合もありますので、交渉を重ねていく際は、グーグル翻訳だけでなく、翻訳の外注やパートナーさんを入れていくことをオススメしています。

僕はグーグル翻訳だけで卸しやメーカーとの交渉を成立させました。笑

２ 日本の代理店を探す。

メーカーのホームページを見つけたら、そのまま「contact us」から交渉したくなりますが、その前に日本での販売権を持った日本総代理店や代理店を探します。

探し方は「メーカー名 日本総代理店」「メーカー名 日本代理店」などで検索出来ます。

ここで出てきてしまうと、日本での総代理店を獲得出来る確率は、ほぼ無くなってしまいます。

メーカーへの交渉メールを作成する前に必ず確認しましょう。

※あなたがそのメーカーの日本総代理店になるのが目的ならば、ここでリサーチは終了ですが、そうではないはずなので、３つ目のポイントをリサーチします。

3 ebayやamazon.comからセラーのショップを探す。

仕入れの最上級のメーカーからの仕入れ、日本総代理店が出来なくても、まだ卸しからの仕入れは可能です。

僕やあなたが行いたいビジネスは、小売から仕入れる転売ビジネスではなく、物販ビジネスです。価格差を永遠に追い求めるのであれば、小売から仕入れまくって、売り抜ける手法でいいですが、そうではないはず。

ebayセラーへの直接交渉でもいいですが、ebayやamazon.comに出店しているセラーは、かなりの確率で自社ショップを持っている場合が多いです。

アカウント停止などのリスクを犯すくらいなら、セラー名から自社ショップを探したほうがいいと思います。見つからなければ、次の商品に行けばいいだけです。商品は無限にありますから。

それでも諦められない方はebayからの直接交渉でもいいでしょう。

ここまでお読み下さいまして、本当にありがとうございます。

これらのやり方は、僕の周りの日本総代理店を獲得して、月商1000万
利益額200万以上の猛者も現在も行っている方法です。

もちろん、経験値が違いますので、いきなりその領域に行くのは不可能です。

でも、この物販ビジネスは経験とお金の積み重ねで大きくしていくことが本当に可能です。

最初のウチの資金の無い時期はイロイロと考えていく必要はありますが、
考えることにはお金はかかりません。

「資金が無いなら頭、身体、時間を使う」

これで僕は乗り越えてきました。

「あいつに出来て、オレに出来ないはずない。出来ないのであれば、何かやり方を間違っている!!」

僕はそう考えてここまでやってきました。

もちろん、僕もまだまだ、まだまだ、まだまだ、まだまだ....です。でも、

「僕に出来てあなたが出来ないはずはありません。」

是非、このレポートを読んで成果報告を下さい。

そして、美味しいビールを一緒に飲みましょう!!

それでは。

著作権情報

◆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。

できない場合は下記より最新の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

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は、たにぐちひろゆき にあります。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◆使用許諾契約書

本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り

開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

◆本契約の目的：
乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、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。

◆禁止事項：
本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。
特に当ファイルを 第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

◆損害賠償：
甲が本契約の第２条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

◆契約の解除：
甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

◆責任の範囲：
本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。