

物販基礎マニュアル

安く売る

- 安く仕入れて高く売る
- 安く大量に仕入れて安く代わりに売ってもらう
- 価値が下がった(中古や傷物)を仕入れて売る
- 倒産品、処分品まとめ売り商品を仕入れて売る

高く売る

- 高いイメージがある物を仕入れて更に高く売る
- 希少なものを仕入れて高く売る
- マニアックな物を仕入れて高く売る
- 海外の物を仕入れて高く売る
- 海外に向けて高く売る
- 卸用にロット業務販売する
- オリジナル商品を制作販売する(OEM ODM)
- デジタルコンテンツを販売する
- 情報商材(コンサルティング)を販売する。

代理店活用

代理店に販売してもらおう

• フルフィルメントサービスを探す

フルフィルメントとは、流動代行(受注発送納品決済)代わりに全の業務を行ってもらえる業者です。手数料を差し引いた状態で利益が出る商品が回転したら、自己出荷から業務委託を行う、目安として1700円以上で販売できる商品が利益条件です。

• フルフィルメントには種類がある

1. 基本はどこも商品の受け取り(仕入れ)→加工→納品 管理一括を委託できる
2. 販売サイト限定、または販売サイト自体が行っている(アマゾン、楽天、ヤフー等)
3. 自社サイトにも、販売サイトにも手広く対応してくれる(マルチチャンネル)
4. CSV(データ)管理が出来る業者だと、販売情報を一日一回送るだけで完結
5. 海外にも対応してくれる
6. 冷凍、冷蔵、常温も対応してくれる
7. 流動加工(梱包やDM セット商品仕分け 納品書等)
8. 物販以外にも、電話対応、受注出荷管理、営業、経理、秘書サービスあります。

販売商品によって以上の条件から業者を探して下さい。

手数料

1. 基本的に月額手数料 5000円～ 1個に対して送料込み 1000円～が必要
2. 定額(月10万円～)で条件あり贈り放題等もあります
3. 海外や温度管理の場合は、月額手数料 15000円～送料込み 2000円～が必要
4. 1個単位で運用する場合は、単価が2000円以上で売れない場合はまとめ売りで対応する。
 - 4個で4000円で売った場合は手数料は同じ
 - 1個 1000円=(手数料1000円 原価500円 利益-500円)
 - 4個 4000円=(手数料1000円 原価2000円 利益 1000円)

※利益が少なく感じても、全て自動で大量に売れていくので商品をテストして厳選する月の売上が10万円以上を超えだしたら、フルフィルメントを利用を検討して下さい

料金価格設定

売上 - 仕入れ - 送料 - 手数料 = 利益

売上 3000円 - 仕入れ 1000円 - 送料 1000円 - 手数料 500円 = 利益 500円

保険として雑費を設定しておく

価格(雑費 500円)3500円 - 仕入れ 1000円 - 送料 1000円 - 手数料 500円 = 利益 1000円

※雑費は値下げのキャンペーンでも使えるので設定しておくると便利

微妙な金額に設定

10000円 ではなく 9760円

送料込みで価格で送料無料表示

価格4000円(送料込み) - 仕入れ 1000円 - 送料 1000円 - 手数料 500円 = 利益 1500円

まとめ売りで安く提供して高い利益

売上 9000円 - 仕入れ 3000円 - 送料 1000円 - 手数料 900円 = 利益 4100円

価格競争には付き合わない

売上 2700円 - 仕入れ 1000円 - 送料 1000円 - 手数料 500円 = 利益 200円

どうしてもする場合は、在庫リスクを理解して 1000個程回せるようになってから
または在庫処分に使う、逆に相手が在庫処分の可能性もあるので無理に対応しない

無在庫販売で対応する

購入、入金を確認できてから仕入れる(在庫リスクが少ない)

1個だけ手元に置き、購入されてから仕入れる

相手に出荷時間が掛かる事を伝えておく

仕入先を複数用意しておく(仕入れリスク回避)

物販作業手順

初期投資

- 売れる見込みの商品を探す

ランキング、口コミ、テレビ、メディア、トレンド、ネタ

- 販売スタイルを決める

単価値、無在庫、有在庫、セット売り、卸売、貴重品

- 仕入先を探す

海外、国内、実店舗、フリマ、アプリ、オークション、工場、個人、デジタル、倒産会社

- 在庫処分を考える

処分価格、オークション、宣伝用サービス品、セット品

- 販売先を探す

自社、ECサイト、実店舗、代理店、海外

- 広告運用

グーグル、ヤフー、新聞、スポンサー化、雑誌、デジタル広告

運用投資

- フルフィルメント開始

- オリジナル生産 ODM OEM

- 販売販路拡大(海外、デパート、スーパー)

- 自社代理店化(自分が買い取り運用)

- 企業コラボ、提携運用