

第4章

仕入れコンテンツ

仕入れから帰ってきたら
考えてほしいこと

Toshihito Suzuki

目次

設定と利益と回転率.....	2
小型店舗と大型店舗.....	5
仕入れができない日もある.....	8

“設定と利益と回転率”

商品を仕入れてきたら、
当たり前のことですが販売をしなければ利益は出ません。

でもただ単純に販売ができればいいわけじゃないですよ。

いかに利益を出すか

ここが重要なわけですよ。

確かにカルタナを使っていれば、それだけである程度利益は出ます。

しかしカルタナのいい部分は

『**全てを自分の思い通りに設定できる**』

なので販売ができたらいろいろと考えて欲しいと思います。

重要な点は3つ。

- ・ **設定**
- ・ **利益**
- ・ **回転率**

カルタナを使って仕入れてきた本が、

- ・どのくらいの期間で販売できているのか
- ・1冊あたり平均してどのくらいの利益を出しているのか

ここを確認してください。

これを確認することによって、
自分が目標としている金額を達成するために何が足りていないのかを
明確にすることができます。

例えば・・・

例1) 仕入れてきた本を販売して資金を回収するのに1ヶ月以上かかる。

この場合副業でやっている場合には問題ないかもしれませんが、
専業でやっている場合には資金がショートする可能性があります。

それならもう少し設定を厳しくして資金を2週間くらいで
回収できるようにするなどの対策が必要です。

2週間というのはAmazonの入金サイクルに合わせています。
ここに合わせて資金を回収すれば、まずショートするということはないです。

例2) 1冊あたり200円の利益で1ヶ月ほどで売り切るような商品ばかりを
仕入れているが仕入れがうまくいかずに思うように利益が伸びていない。

確かにリスクもなく1冊あたりの利益も高いので資金がショートすることもなく
理想的に見えるかもしれませんが、

この場合は逆に1冊あたりの利益を落としてでも仕入れ冊数を増やした方が
利益を伸ばすことができる可能性があります。

設定をもう少し甘めにして利益を落としてでも、
仕入れ冊数を増やしていくというように改善していきます。

このようにデータをとっているから見えることがたくさんあります。

仮に一切データをとっていない状態で

「目標金額まで 5 万円足りない」

となってしまうたら何が悪いのかがわかりません。

収益を伸ばすためには 1 つ 1 つ自分の改善点を見つけて、
それを修正していく必要があるので仕入れて販売してそれで終わり。

そうではなくデータをとって今の状態と理想の状態とは
何が違うのかを自分自身で視覚化してみてください。

そのためにツール集の方にある収益管理表というのを活用してください。

“小型店舗と大型店舗”

小型店舗と大型店舗ではどちらの方が仕入れがしやすいと思いますか？

パッと想像すると大型店舗の方がおける商品数も多く人も多いので良さそうなイメージがあると思います。

大型店舗と小型店舗を比較してみるとわかるのですが、大型店舗では棚に少し空きがあってもあまり気にならないのですが、同じような空きが小型店舗にあるとかなり気になります。

またできる限り商品を売りたいのは大型も小型も同じなので、並べられる商品数に限りがある小型店舗の方がこまめに棚に本を補充するのがわかると思います。

確かに大型店の方が全体の数が多いので、仕入れられる量が多くなることが多いです。

しかし『効率』という部分を考えると、小型店の方が時給単価で考えたときに良くなる傾向があります。

例えば

大型店の場合

大型店→本の総数10000冊

100冊に1冊が120円の利益が出る本

利益としては...

仕入れ冊数：100冊

利益：12,000円

1時間あたり3000スキャンするとして3時間半かかる。

時給：3,500円

小型店の場合

小型店→本の総数4000冊

60冊に1冊が120円の利益が出る本

利益としては...

仕入れ冊数：66冊

利益：7,920円

1時間あたり3000スキャンするとして1時間半かかる。

時給：5,280円

ただ小型店の場合は大型店と同じスキャン数をしようと思ったら
2店舗やる必要があり店舗間の移動時間がかかります。

大型店は仕入れることができない。

小型店しかなくて利益が出ない。

こういう相談をされることがあるのですが、
どっちにもメリットもあればデメリットもあります。

なので頭からできないと決めつけるのではなく、
まずしっかり考えてやってみてください。

“仕入れができない日もある”

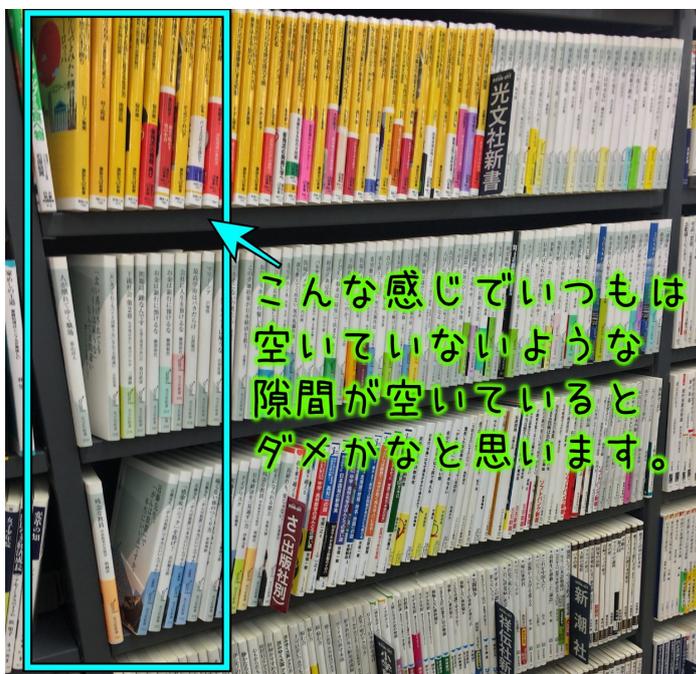
ここまで仕入れコンテンツとして
仕入れの方法についていろいろと話してきたのですが、
最後に一番言いたい部分がこれです。

【仕入れができない日もある】

僕は仕入れに行くと平均して1日200～300冊以上は仕入れてきます。

ただ毎回200冊以上を仕入れているのかというとそんなことはないです。

1冊も仕入れられないということはさすがにないのですが、
100冊前後くらいしか仕入れることができない日も結構あります。



店舗に行ってみたらこんな感じで前日かもしくはその日の早い時間に
仕入れられていたという経験も何度もあります。

でもこれって逆を言えば自分がその立場なら
それだけ仕入れることができたってことになります。

同じスキャン数で全く同じ店舗、同じ動きをしたとしても
仕入れられる日もあれば仕入れられない日もある。

あまり取れない日は取れないと諦めることも重要です。

そういう日は躍起になって頑張るよりも
いっそのこと休んでしまうというのも1つの手かも知れないです。

僕もダメだなーと思った時には
帰ってきちゃったりする時もあります。

ただそういうことがあった次の時には300冊以上仕入れたりと
前回の分を補うくらい仕入れることができたりします。

取れなかったのには取れなかった理由があると思うので、
その理由をまず考えてみてください。

他の人が仕入れてしまっていたのならば
次は自分が仕入れができる可能性があります。

値付けが本当に厳しくて取れない店舗というのもまれにあるのですが、
そういう店舗は仕入れ店舗から外すというのも手です。

でも値付けが厳しいということは他のせどらーはもちろんのこと、
一般のお客さんもその店舗から本を買うことがないです。

そうなるとうとうなると思いませんか？

店舗内に本が溢れかえります。
結果としてどこかで値引きをしてでも売らなければ行けない時が来ます。

こういうときにたまたま店舗に行ければ最高ですよ。

店舗に足を運ぶ

これってめちゃくちゃ重要です。

たまたま閉店セールをやっていた。
たまたま改装セールをやっていた。
たまたま値引きしたときにあたった。

閉店セールはまだしも他のことに関しては狙ってできることではないです。

けどしっかり取れないなら取れない理由を考える。
これをしていると自然にこの偶然を引き当てる事ができます。

僕もたまたま寄った店舗で半額セールをやっていて、
数時間で700冊以上仕入れた経験。

200円の単行本をその日から108円に全て値下げするという店舗で、
1棚からカゴ2つ分を仕入れた経験。

こんな経験を何度もしています。

僕の周りの人でしっかり稼いでいる人も
少なからずこういうボーナスみたいな経験をしています。

これって特別なことをしているわけではなくただただ

「どこをスキャンしても仕入れができる」

この意識があるからとりあえず店舗に行ってみる。

そしたらたまたまボーナスに遭遇した。
その程度のことなんですね。

本せどりはやれば稼げるし、やらなきゃ稼げない

本当にそれだけのものです。

最初はスキャンするだけといっても慣れないと疲れると思います。

しかし慣れてしまえば当たり前のようにできます。

当たり前のようにスキャンできれば
当たり前のように稼げます

ぜひ本せどりをやって当たり前のように稼いでいってください。