

本せどりを2時間で網羅するセミナー

どうも、としです。

本せどりを2時間で網羅するセミナーということで、
本せどりを中心にせどりという部分を2時間喋りまくりましたww

僕のブログや動画で色々本せどりについて話しているのですが、
正直この動画だけしっかり見てもらえれば本せどりについては
全て網羅できるんじゃないかなと思っています。

という感じで、

かなり内容濃いめなのでPDFでも書き起こしました。

ぜひこれを印刷してメモを取りながらセミナーを見てくださいね^^

第1章～本せどりの概要～

●本せどりはなぜ稼げるビジネスモデルなのか

せどりとは？

商品をどこかの販売価格よりも安く買ってきて、
自分でそのプラットフォームで販売するビジネスモデル

もっと言うと

→販売する場所は主にAmazon

【Amazonよりも安く商品を購入してきてAmazonで販売する】

これが今のせどりのスタイル

=====

なぜAmazon？

手数料が高かったり、購入者が優先されすぎていて
販売側からすると良質な販売経路とは言えないが、

- ・集客力
- ・販売のしやすさ

という点ではやはり一番販売をしやすい。

利益を出すのが簡単という単純な理由。

=====

せどりはAmazonよりも安く購入することが
できる場所があれば成り立つビジネスモデル。

こんな意見も

↓↓↓↓↓

最近ブックオフがAmazon価格を意識しているから仕入れができないのではないか？

→常に追従しているわけではない（追従できるわけがない）ので、
そんなことはありえない

ということはブックオフに行けば仕入れができる

仕入れができるということは利益が出る

→本せどりは稼げるビジネスモデル

●Amazonの価格

基本的にAmazonはかなり商品価格が安い

→特に家電などはネット、実店舗含めても最安値を取得している場合がほとんど

これはなぜ??

↓↓↓↓↓

理由としては

せどらーが稀に店舗においてある安い商品をAmazonに運んでくるから

(新品家電せどらーなど)

そんな人がゴロゴロいるところで、

多くの方が自分が先に売れるようにと価格を下げるから

→値崩れしていく

だからAmazonは商品の価格がありえないほど安くなる。

ということは新品商品の仕入れをするのは難しい。

けどそれでも仕入れができる時がある

その中でも仕入れが出来る理由としては・・・

- ・ 一時的な価格の変動

- 出品者の増加による価格競争

- 先にAmazonが価格が高くなるか、他のところで安い消費が大量に放出される

家電せどりをやっていた時の
ある商品の価格変動の経験談

=====

冬になるにつれて需要が一気に高まる商品を仕入れた
→加湿器

通常2500円前後で取引されている商品だが、
需要の高まりでAmazonでは3500円以上で取引されていた。

1日に数十個販売されるランキングの商品だったので
とりあえず20個ほど仕入れをして販売。

1日で売り切ることができたので、
150個ほど追加で購入して販売。

→結果として10万円くらいの利益は出たが、
1週間くらいで手数料を考えるとプラマイ0という感じ。

その後1週間も経つ頃には他店舗よりも安くなってしまい、
仕入れ不可商品となってしまっていた。

こうやって1商品で何万円も稼げるが、
参入するタイミングが遅ければ赤字になるリスクもある。

=====

価格の変動はあまりいいものではないように思われがち

しかし価格差が出るというのは仕入れ対象になるということなので
値崩れした場合に自分が仕入れが出来る側ならメリットにもなる。

=====

価格変動が大きい

メリットともデメリットとも取れる部分

自分が販売している時に価格が暴落してしまったら安くしか販売できない。

しかし本せどりなら・・・

ブックオフの値付けはAmazon価格を参照してつけている

→もし暴落している時にブックオフが値付けをしたら？

下がった相場は必ず元に戻る

→ブックオフにある相場が下がった時に値付けをした商品は

Amazonの相場が戻ったら仕入れが可能になる

価格の変動が大きいからこそできること

=====

●本せどりと他のせどりで仕入れができる理由

基本的な仕入れ対象の考え

『Amazon販売価格 > 店舗販売価格』

こういった商品があればあるほど利益を出しやすい。

家電せどりの場合には手数料を考えなくても
上の価格差がある商品を見つけるのが一苦労

本の場合には？

Amazonの最安値が現状安い本でも相場として350円前後になっている。

→ブックオフでは108円で商品が売っている

→多くの商品が『Amazon販売価格 > 店舗販売価格』となっている。

さすがに350円の商品は仕入れることができないが、
価格差があるということは仕入れがしやすい市場ということ

本の場合はほとんどが店舗販売価格の方が安い商品になっている

→せどりの中で唯一の商品かと思っている

=====

・余談

本来は配送費用の関係でネットの方が値段が高くなるはず。

店舗コスト、人件費などを考えても配送費用は結構痛手になるはずだが、
その分手数料が高いのでこれでまかなっているのか？

というのが僕の意見です。

=====

配送料や手数料の関係で全ての商品が仕入れ対象にはなるわけではないが、
仕入れて値下がりをしたとしても売ればほぼ赤字が出ない

というよりも売れ残ったとしても1冊100円程度

→ほぼリスクなしでやることができる

●ツールによる差

本以外の商品

ツール任せにすることができない

理由

- ・ たまたまその時だけ値段が上がっている商品
(需要が高まって一時的に売れているならいいが、
理由もなく高くなっている場合には基本的に売れないと思った方がいい)

- ・ ランキングがその時だけいい

(Amazonの仕様上、1商品売ればランキングが跳ね上がる

→これはメリットにもデメリットにもなる

ランキングが大きく変動するということはモノレートの波形に大きく変化が起きる。
その変化が何回あるかでどのくらい売れているかを推測できるのはメリット

ランキングが大きく変動してしまうため、

全体の商品数が少ない場合には仮に1商品しか売れていなくて

かなりいいランキングになってしまう恐れがあるのはデメリット)

- ・ 単価が高いので上のような商品を間違えて仕入れてしまうとリスクが大きい

(そのためある程度の振り分けはツール任せでもいいが、
仕入れるか仕入れないかの判断は目視ですることが必須)

本せどりの場合には？

ツールに任せて仕入れることができる

理由

- ・母数が多い為ランキングと販売の関係が顕著に出る
→直近の数ヶ月の平均ランキングが●位ならどのくらいの期間で売れるなど
- ・リスクがないからリスクを負って仕入れができる
→多少売れ残りがあっても問題ない

※むしろ売れ残りがあったほうが利益が伸びる場合もある

(これは企画内で詳しく話している部分なのでちょっと割愛)

ツール＝感情に左右されない

毎回同じことをすれば同じように利益が確保される。

●仕入れ場所が確保されている

本せどりの場合には仕入れ場所が基本的にブックオフになる

他のせどりの場合にはたくさんの店舗がある

→店舗が多い方が良さそうに感じるが、それは後々の話

※最初はどこで何をすればいいのかが明確にならないと行動ができない

本せどりの場合には、

『ブックオフに行ってスキャンをする』

たったこれだけで利益を出すことができる。

だからこそ迷わず始めることができる。

店舗の多い少ないはあれど全国にブックオフがある

→ブックオフ内にはそれなりの冊数がある

→商品数があれば一定数そこから仕入れられる商品がある

故に誰でも利益を出すことができる。

第2章～本せどりの1番のメリット～

●多くのメリット

・物販なので即金的に稼げる

→Amazonなら2週間に1度の入金で利益が確定

ネットビジネスでよく言われるアフィリエイトを例にすると

どんなに早く稼いだとしても3ヶ月はかかる

→ASPと言ってアフィリエイトの広告を運営している

企業の入金サイクルが関係している。

広告などを使って初月に報酬が発生するという

最速のでこういう感じになっている。

よく言われているの期間だと半年ほど実践して初めて報酬が発生する。

→そこから2ヶ月後なので8～9ヶ月で初報酬と考える

・大きな金額ではないが安定して稼げる

→言ってしまうえばバイトのようなもの

=====

大きな金額が稼げる市場

資金を多く持った人間や企業が参戦してしまう。

→初期の段階の個人では太刀打ちできない

よく言われている「飽和」というのは

こういう市場に起こる

=====

・稼ぐための方法やツールが揃っているからこそ稼ぐことが簡単。

稼ぎ続けてかなりの年数が経つがやっていることはたった1つで、

「ツールを持ってブックオフに行ってスキャンするだけ」

なので稼ぐだけなら簡単と僕がいうのはこういう部分。

→効率よく稼いだり、稼ぎ続けられるという部分はまた別

やらなかったという理由以外で、

本せどりで一切利益が出なかったという人はいない。

→やりさえすれば利益を出すことができる。

●個人的に思う本せどりの1番のメリット

『収入を安定させられるところ』

というよりも

『収入を自分でコントロール出来る』

これが精神的な安定につながる。

↓↓↓↓↓

=====

昔の実験で

どのくらいまで痛みに耐えられるかという実験を行なった

片方は痛みを終わらせることができるボタンを持っているグループ

もう片方は持っていないグループ

この2つのグループを比べると

ボタンを持って痛みを自分でコントロールできるグループのほうが

痛みに対してのストレスが激減して

なおかつ強い痛みにも耐えることできたという結果がある

=====

『自分でコントロールできる』

これが重要。

収入の大きさではない。

偶然100万稼いでも安心できないが、
毎月30万円をコンスタントに稼げる、
なおかつ自分で決めた金額を稼いでいるならかなり安心できる。

サラリーマンがなぜ安定していると思うのか？

- ・会社は潰れない（と思っている）
- ・毎月必ず給料が振り込まれる（と思っている）

ただ自分でやってみると身にしみてわかるけど、
100%保証されているものはない。

→自分次第で確率は上げることができる

第3章～本せどりが稼ぎやすい理由～

●せどりの根本的な考え

『仕入れ＝利益』

商品を仕入れてきて販売するから利益が出る

〇〇という店舗ではこういう値札を見ると利益が出る商品が見つかるらしい

〇〇というジャンルは狙い目らしい

〇〇せどりは稼ぎやすいらしい

勉強をしてこういう知識をたくさんつけたところで利益は出ない

→その知識を使って商品を仕入れて利益が出る

せどりなら仕入れなければ利益は絶対に出ない

→本せどりならリスクが少ないので

「とりあえず仕入れてみる」という経験を積むことができる

モノレートを確認（ツールを確認）して売れそうだ！

→実際に売れるかどうかを経験することが必要

リスクを負わずに経験を積みながら、なおかつ利益を得ることが可能

●仕入れの具体例

・家電せどりの例

ドライバーを100個検索かける

→1つあたり平均1分かかるとすれば1時間40分かかる

メリットとデメリット

1つ商品が見つければ利益が大きくなる可能性あり

→多数買うと資金回収がしにくくなる

(利益額は大きい利益率が低くなるため)

100個検索かけて1商品も仕入れ対象が見つからなかったら？

→普通にありえることなのだが最初の段階だと心がおれる

→続けるモチベーションがわからない

・本せどりの例

本の場合5000商品なら？

→1商品1秒もあれば検索できる

→5000秒なので83分(1時間23分)で検索できる

小さい店舗でも5000冊は本がある

→仮に200冊に1冊にしか仕入れができなくても25冊仕入れられる商品がある

仕入れができない場合で一番多い理由というのが

「他のせどらーに先に仕入れがされてしまっていた」という場合

しかしこれは逆に考えれば

先に自分が来ていれば、仕入れができたということに他ならない

→次は自分が仕入れることができるかもしれない

本せどりは仕入れにいけば必ず仕入れができる環境にある

→他のせどりの場合はまず仕入れができない

仕入れができれば利益が出る

利益が出ればモチベーションが上がる

モチベーションが上がれば仕入れに行って利益が出る

まずは稼いでみないことには何も始まらないので、
少額でもいいので自分で稼いで見るということが重要。

デメリット

常に商品の入れ替えが起こってしまったり、
価格が変動しているので商品知識はつかない。

その日仕入れられた商品は、その日だけ仕入れられる商品の場合も少なくない
→販売時に赤字になっているものがあるのもその理由

ただしこれは立場が変わればメリットともなる。

→商品知識がつかないということなので1人で総取りすることができない

→新規参入でも稼ぐことができる市場

第4章～FBAと自己配送～

最初に言ってしまうば

本せどりの場合は僕は自己配送しか勧めていない

●作業工程

・ FBA

- 1.仕入れ
- 2.クリーニング
- 3.出品
- 4.納品準備
- 5.Amazonへ納品
- 6.顧客対応

・ 自己配送

- 1.仕入れ
- 2.クリーニング
- 3.出品
- 4.売れたら出荷
- 5.購入者へ配送
- 6.顧客対応

FBAはすごくいいと言われているが意外にも納品準備が面倒くさい
個人的には自己配送の作業の方が楽だと思っている。

FBAへの納品代行業者もいる

そういうものが存在し続けられるということは、
FBAへの納品がそれだけめんどくさくてやりたくないと思っている人が多いから

FBAの具体的な納品準備？

- ・ 1冊1冊に商品シールを貼る必要がある
- ・ 配送時に濡れないようにOPP袋に入れる場合あり
- ・ 配送料を抑えるために一度にたくさん送る必要がある
 - 仕入れがたくさんできればいいが、
 - できなかった時には自宅保管している間に販売機会が少なくなる

にもかかわらず・・・

現状は差額として150円以上の開きがある

→配送料を100円前後と仮定した場合

※在庫保管手数料とAmazonへの納品する配送料を考えるともう少し多い

これに追加して自宅からFBA倉庫へ納品代金もかかる

1200円で70冊納品と考えると：1冊あたり17円の配送料がかかっている

=====

本当にFBAは高く売れるのか？

自分で置き換えてみて

- 1、明日届くちょっと高い本
- 2、数日かかるが安く手に入る本

どちらが欲しいか？

→本の場合は明日欲しいと思う人は少ない

基本的には安く置いてある商品が先に売れていき

一部の明日欲しいという層の人にはFBAが売れるという感じ

利益を保つためには回転率は少し犠牲にする必要あり。

なおかつAmazonの仕様上、

購入者はFBAの商品の場合いかなる理由でも返品可能。

→しかも手数料は販売者が負担する

=====

ここまで考えた上でFBAに150円以上の価値あるなら使用する。

けど後にも話すが、個人的には自己配送一択だと思っている。

今だとポスト投函できるクリックポストとかを使用すればいつでも出荷できる。

例えば副業だとしても1冊150円の利益を

出しておけば1日16冊出荷すれば500冊になる

↓↓↓

8万円の利益になる

●どちらがいいのか？

商品にもよるが基本的には自己配送

※自己配送で送れないような商品のみFBAで送るという考え

自己配送でやる場合にはゆうメールを活用することが多い
この場合には契約内容で厚さが2cm以内というものになる。

今の段階ではクリックポストというものが厚さが3cmまで送ることができるので
それ以上の辞書などはFBAでやってもいいかもしれない

FBAは少し値段設定を高くおくため

単価を高くして少ない数で利益を大きくしていくということもできる

だが・・・

本せどりのメリットであるツールに任せる仕入れだったり、
単価が安いからこそそのリスクの低さというものがなくなってしまう

なので結論としては

本せどりの多売をやるなら自己配送

もし違うジャンルをやるならFBAを活用していくのも1つの方法

第5章～副業の場合にはFBA?～

いきなり専業でビジネスをやるというのはかなり珍しいと思います。

なにかしらの固定で収入があって、
その上で副業でやって後々は専業という形になりたい。

こう思う人がほとんどだと思うので
副業でやる場合にFBAを使うことはどうなのかという話です。

●FBAを使う例

副業でもFBAは基本的にはオススメしない

→FBAでしか扱えないような商品ならFBAでやるのもOK

どんな商品がFBAを使う？

- ・ 自己配送では扱えない or 扱いにくい商品
- ・ A4サイズ以上の雑誌など
- ・ 厚さがある書籍

などなど

●基本的には自己配送

手数料の関係上で他の人が自己配送で扱う商品を

FBAで仕入れしようと思うとかなり難しい

→仕入れをしなければ利益は出ない

一番大変な部分は本を検索かける部分になると思うので、

同じことをやるなら利益が多く出ることをやるのがいい

●だけど自己配送ができない

『**だけど毎日発送作業とか副業では難しい**』

という疑問と不安

まずは何が難しいのかを考える

・毎日発送作業をすること？

→月に5~10万程度なら1日30冊くらいになるので30分くらいで終わる

・これを郵便局に持っていくことが難しい

→Amazonの設定でリードタイムというものがあるのでそこで調整

※商品が売れてから何日で発送するかというもの

リードタイムを伸ばして3日1回発送とかにする

→そこまで売り上げが変わらなく郵便局に持って行く手間が少なく済む

・それでも厳しいなら

→郵便局に持っていかなくても大丈夫な発送方法を使用する

→今だとクリックポストとか契約をしなくても使えるしポストに突っ込める

ゆうメールでは追跡番号が見つからないが、

クリックポストは追跡番号をつけることができる

→そこを推していけば安心料として少し高く販売することも可能かもしれない

できないなら何かしらできない理由があるはずなので、

それを明確にして対策がないかを考えてみるのが重要

第6章～本せどりを最初のビジネスオススメする理由～

●新規参入の壁

本せどりは始めるハードルは高め

- ・まず何を準備していいのかがわからない
- ・準備するのに資金がかかる

1人で始めようとするとうちに利益が出るかどうか不安になる

だから、

『新規参入がしにくい』

通常は新規参入の壁は低い方がいいと思われがち

だけど壁が低ければ低いほど新規参入者が多くなる

→新規参入者がたくさん入ってきて飽和する可能性がある

※飽和は簡単であればあるほどしてしまう

だけど本せどりの場合には入ってしまえば簡単なのだが、
入るまでの壁が高いので飽和ということを心配せずにやることができる

一度しっかり環境を整えてしまえば
あとは自分で稼ぎたい金額を決めて動いて稼ぐだけ

●新規参入の壁が高い様々な理由

- ・ 人気がないから知られることが少ない

こんなキャッチコピーはどうですか？

『時間をしっかり使っていくことで
そこまで大きくない金額を安定的に稼ぐことができる方法』

多分出来そうで怪しさはないが、魅力もない。

でもこの場合は？

**『1日たったの15分、パソコンの前であることをするだけで
再来月の15日にあなたの通帳に100万円が振り込まれる裏技』**

めっちゃ怪しいけど魅力的

怪しいと魅力は相関関係にある

だからこそやれば出来そうと感じる

本せどりは魅力がなく発信する人がいない

更に言ってしまうえばやれば稼げる分野だから、

そこまで発信に力を入れている人もいない

・発信の場合は？

半年頑張っってやっと人の目に触れてもらえる機会ができる

・本せどりは？

慣れると1日3万円の見込み利益を出すことも難しくない

利益だけを考えてしまうと、
発信など他のことをしないで

「自分で本せどりだけやればいいや」

という気持ちになってしまう
(これは僕自身も反省すべき点です)

=====

・ **FBAではなく自己配送でやるので準備が必要**

FBAの場合には確かに家に在庫を置くこともないし、
用意するのはプリンターと消耗品くらい
→高いけどFBA代行を使えば、それすらもいらない

だけど1冊の利益額が小さい本せどりではFBAの手数料が命取り
FBAの代行なんてもってのほか

だからしっかり稼ぎたいなら必然的に自己配送になる
この場合しっかり準備を整えておかないと大変な思いをする
→準備を整えるのにある程度の資金が必要

ネットビジネスは資金0から始められるという謳い文句が多い中で
初期投資が必要というのは新規参入者にとって
かなりマイナスポイントになっているはず

稼ぐのが簡単でレッドオーシャンのような市場なのに、
新規参入者が少なくてやるだけで美味しい思いをすることができる。

※個人的に資金について思うこと、

何をやるのにも正直勉強したり環境整えたりするので
絶対に初期投資は必要になると個人的には思っている

●総取りできない仕組みが存在する

たくさんの本を仕入れたいと思えばどうするか？

→たくさん本を検索かける必要がある

だけど時間的にもツールのにも1日に検索できる冊数には限界がある

→稼げる金額には限界がある

商品が膨大にある

5000商品と100商品を比較した場合に

5000商品の方が仕入れがしやすいのは当たり前

ただその1つ1つ覚えていることは不可能なので

仕入れるためには検索する必要がある

仮に覚えていたとしても価格の変動が大きいため、

前回仕入れることができた商品でも今回仕入れることができないというのは多々ある

検索をしなければ仕入れられないが、1日にできる検索数には限りがある

→どんな人間でも総取りできない仕組み

●あとはやるだけの仕組み

利益を出すためには仕入れをする必要がある

→その仕入れが確実にできる

出品や出荷に手間がかかると思われがちだが

その手間は準備をしっかり整えればある程度は軽減できる

準備を整えることさえできれば、あとは続けていくだけ

・ やることが決まっている

ツールを持ってブックオフへ本を検索に行く

↓

仕入れてきた本をAmazonへコメントをつけて出品する

↓

売れた本を出荷する

準備を整えることはやや壁が高いが、

整えてしまえば稼ぐことは簡単

今まで稼ぐことができなかった人

こんなの当たり前で難しいことをやっている
もしくは時間のかかることをやっている

仮に100日続けられたとしても利益が出るかはわからない。

もしそこから100日続けたら大きな利益が出るかもしれないが、
ちゃんと利益が出る確信が持てないと続けることが本当に難しい

稼げていれば、結果が出ていれば
続けるモチベーションになる
続けていけば、利益を伸ばしていくこともできる。

だから迷わずできる本せどりを最初のビジネスとして取り組んでいてほしい。

第7章～キャッシュフローについて～

●キャッシュフローとは？

使った金額と入ってくる金額の関係のことだが、

せどりの場合には

『資金回収』

という意味で使っている場合が多い印象

というか僕がその意味で使う。

仕入れに使ったお金と同一の金額がいつ入金されているか
利益率が高ければ高いほど資金回収は早い

●2つの具体例

家電せどりで1商品1000円の利益

→仕入れ値が1万円

本せどりで1商品150円の利益

→仕入れ値が200円

この2つの商品で3万円の利益を出したいと思った場合

・家電せどりの例

3万円の利益なので30個商品を仕入れればいい

仕入れ値30万円

仕入れ値が1万円で1つ1000円の利益が出る商品なので

→1つ売れると11000円手元に入る

※厳密には送料などの経費が上乗せになるのだがわかりやすくするために省略

これで計算をすると

27個販売した時点で297,000円になる

その後28個目を販売した時に初めて利益が確定する

9割の商品を販売しても資金回収すらできない

その時点ではまだ資金的に考えると3000円の赤字となっている

(動画内で300円と言っていますが、3000円です)

数個売れ残っただけで赤字になってしまうリスクがある。

・本せどりの例

150円の利益なので200商品必要

仕入れ値：4万円

仕入れ値が200円で150円の利益の出る商品があった場合

→1つ商品が売れると350円手元にお金が入る計算

114商品販売したところで39,900円になるので、

115商品目を販売した時に実際の利益が確定する

販売数が5～6割で資金回収ができる

半分さえ売れば赤字になることはない。

→最悪半分売ればいい

半分しか売れないということはありませんが、

だからこそツールに任せた仕入れが可能

キャッシュフローの問題は本せどりをすれば解決

第8章～本せどりで100万円は狙わない～

●ビジネスモデル

薄利多売のビジネス：たくさん商品を販売して利益を出すビジネスモデル

↓↓↓

利益を伸ばすためには販売数を増やす必要がありやや手間がかかるので
あまりビジネスとしては推奨されていない

ただ本せどりは『高利益率』ではある

高利益額を出すために一番簡単な方法としては
仕入れ単価を上げるという方法

しかしこの方法はリスクが伴う

相場というものがあるので、

高利益率でなおかつ高単価の商品というものは存在しない

→Amazonと他の店舗の価格差が著しいということと同意

=====

ビジネスは小さく始めて大きく育てるというが、

ビジネスを大きく育てるという意味もそうだが、

それよりも『自分自身』が大きく育つというのが必要だと思う

=====

薄利多売のビジネスでも

実際に自分のお金を使って商品を購入して、

何かしらの販路を使って自分で販売する

こういう1つ1つの経験がこれから大きくなるために必要なことになる

失敗は必ずする。

その時にその失敗を許容できるかどうか。

大きなリターンを求めてリスクを取って失敗をしてしまったらどうしようもない。

だけど自分で許容できるリスクを大きくしていけば、

自然とリターンも大きくなっていく。

失敗をしなければ成長はしない。

なので許容できる範囲をどんどん広げていくという考えが大切。

●100万円は物理的に達成可能か？

経験則として本せどりの限界値は1人で80～90万円

→100円利益の本を8000冊以上販売する

理由

仕入れ時間：60冊/hとすると133時間

出品時間：150冊/hとすると53時間

出荷時間；100冊/hとすると80時間

合計：266時間

30日フルで働く場合：1日当たり8.5時間くらい

これにブックオフへの移動時間が入る：1日平均3時間と仮定

356時間本せどりに使えば80～90万円の利益を出すことが可能

頑張れば単月ならできるかもしれない

これを知って頑張って80万円を稼ごうというのではなく

「これの半分以下ならどう感じるか？」

→なんとなくできそうな感覚

そう考えると本来80~90万円の利益が出るものを

全部1人でかささうのではなく無理なくやるために30万円くらいずつ分配している

→これが本せどりが新規参入でも稼げる理由

●手間と利益と理想

まずは本せどりで稼ぐことが目標になる

→だけど本せどりで稼ぐことがゴールではない

朝から晩まで本せどりをやってお金を稼ぐ

それだけをやっていたら満足？

『本せどりは稼ぐ手段の1つでしかない』

だから手間と利益の兼ね合いで30万円くらいを狙うのが理想

大切なのは稼げるということよりも

『自分で稼ぐ金額をコントロールできるということ』

ビジネスを行う上で一番大変なのが、
毎月稼げるのかという不安と戦うこと

なんだけど自分でコントロールできているとこの不安が解消される。

とりあえずまずは無理なく30万円を狙っていく

→余力を作り、他の時間で他のことをやるでもいいしゆっくりするでもいい

100万円は狙えないが、

30万円を狙っていくことでお金以外のものが手にはいる

第9章～本せどりは楽をしなければ稼げない～

●簡単にできるものは飽和する

ビジネスって『楽』にということは考えてはいけない

→簡単にできるものは基本的に飽和していると考えた方がいい

稼ぐこと自体は簡単なものはたくさんある

言ってしまうと『バイト』って簡単に稼げる。

だけど手間がかかる。

じゃあバイトで楽に効率よく稼ぐためにはどうする？

時給を上げて、働く時間を短くする

(バイトの場合には怪しさが混じる)

●本せどりで利益が出る仕組み

本せどりの場合に楽に効率よく稼ぐためには？

『同じ作業をいかに効率よくこなして、短い時間で終わらせるか』

楽をすることに全力を注ぐ。

同じ結果が出るなら効率がいいやり方を選択していく。

例えば

本を買ってきたらクリーニングをしなければいけない

→楽にクリーニングする方法ってないのだろうか？

- ・ラベルの剥がし方
- ・本の拭き方（どこを拭くのか）

Etc.

仕入れのみが直接利益とつながる部分

→しかし仕入れに行く時間を確保するために他の部分が重要

疲れていては仕入れにいけない

他にやることがあっては仕入れにいけない

→結果：利益が伸びない

だからこそ仕入れのためにいかに楽をするかが重要になる。

仮に1冊あたりたった5秒早く出荷ができるようになったとする

しかし毎日120冊も販売していれば、
1日あたり10分早く作業を終わらせることができる

これが30日になると5時間効率化できたことになる。

この5時間を仕入れに当てられて、
1時間あたり5000円の見込み利益が出れば25,000円の利益になる。

たった5秒でもこれだけ変わる。

楽をしなければ稼げない。

本せどりは手間がかかるからこそ楽に稼げる。
だからこそ手間をいかに減らすかが重要になる。

第10章～本せどりはずっと稼ぎ続けられるのか？～

●時代の変化

わかりやすい例としてはスマホとガラケー

10年前にスマホを持っていた人がどのくらいいたか？

逆に今はガラケーを持っている人がどのくらいいるのか？

そのくらい時代は変化している。

だからこそずっと稼げるかどうかはわからない

→これはなんのビジネスでも言えること

企業であっても全く同じものを同じように販売していたら稼げない

スマホとガラケーで言っても

通信事業という大きなビジネスモデルは存在している。

だけど以前と全く同じ形で販売していない。

- ・外でも家と同じネットの環境が欲しい
→通信量が多くなっても大丈夫な仕組みを整える
- ・電話とメールだけでなく自分の生活に活用したい
→スマホのアプリの活用

みたいに売りにしているものは変わっている
だけど人が欲しているものを考えて、
それにあった商品を販売するという根本の部分は残っている

せどりで言えば、
〇〇で仕入れる方法というのは無くなるかもしれないが、
根本の安い商品を仕入れて高く売れる場所や方法で販売する
という考えは必ず残る。

●せどりという分野は？

せどりは無くならない

というのもせどりは大きな枠組みで言えば

『商品の流通』

ものが存在していて、それを欲している人がいる限り無くならない

●本せどりは今後どうなる？

せどりという枠で考えると生き残りやすい分野である

=====
せどりが成り立つ条件

- ・ 販売する商品がある
- ・ 販売する場所がある
- ・ それを欲しがっている人がいる

=====
新品が売れるのは当たり前

じゃあ中古はなぜ売れる？

- ・ 古い商品に何かしらの魅力がある
- ・ 古くても問題ない
- ・ 新品のものと比較してそこまで差はないが価格が安い

常に中古でも売れるのか、それとも時間が経つと売れなくなってしまうのか

- ・ 10年前のハイスペックパソコンが欲しいか？
- ・ 10年前のめちゃくちゃ内容の良い本が欲しいか？

他の商品は中古になると、
その商品の上位版が新品で出るののでそちらに需要が流れる

メディア商品の場合には、そういうことがない

その商品に価値があるわけで
新しいからいいものというわけではない。

更に言うと
中古商品の場合には販売する場所確保される
新品の場合にはメーカーから規制が入ってしまう。

すでにAmazonでも新品家電はかなり出品の規制が入っている。

しかし中古の商品はまだ規制が入っていない。

本ということに限定すれば規制ということをする自体難しい。

将来的にはもしかしたら中古つながりで
古物商がないと販売できない可能性はあるが
今はそういう規制も一切ない。

商品があって、販売先が確保されている。
せどりの中でも本せどりは残っていくと個人的には考える。

第11章～本せどりで稼ぐために～

●同じことを同じようにやる

『同じことを同じようにやれば同じ結果になる』

もし同じようにやっているのにも関わらず結果が出ていないなら、どこかに違う場所が存在している。

本せどりと言っても実はやり方は1つではない

全てにおいてメリットもあればデメリットもある

色々な本せどりの稼ぎ方

単Cで多売で稼いでいく

- ・リスクが分散されるのでリスクがない
- ・1冊あたり取れる利益に限られるのでやや手間がかかる部分がある

セット本せどり

- ・リストを作っておけばスキヤンの必要がない
- ・ただし在庫保管の手間がありえないほどかかる

プレ値商品狙い

- ・リストが出回っているらしい
- ・確かにいくつかあるのにはあるが、そんなのが落ちていること自体稀なこと
- ・ブックオフにあれば、まず間違いなく仕入れされている
- ・本せどりをやっていれば一定数入ってくるが狙ってできるものではない

高単価商品

- ・値下げ幅が大きかったりするのでややリスクはある
- ・本の数は多いので仕入れすることはできるし利益額自体は大きい
- ・Cと比べて少ない冊数でも利益が出るため手間が減る

どれも稼いでいる人がいるので、稼げないことはない

ただ同じようにやることができるかという問題。

セット本だったら在庫スペースは？

高単価商品なら資金は？

みたいな部分。

単Cの多売については今まで数十人教えてきたが、

できない状況というのがなかった。

やり方が確立していて、そのやり方をこなすためのツールが用意されている

※できるようになったら、そこから自分のやりたい方向に派生させていく

『同じ状況を作って同じようにやる』

●同じ状況を作れるところから

カレーを目の前に用意するのに他の人と同じ味にするのに一番いい方法は？

カレー粉を同じにする・・・。

だけでは材料が違ったり、

もしかしたら調理の方法になにか工夫があって全く違う味になるかもしれない

だけどたった1つだけ全く同じ味にする方法が存在する

それがレトルトカレーを使うという方法。

調理の方法はお湯or電子レンジで温めるだけ。

このくらい簡単にしなければ同じようにやるというのは難しい。

本せどりで言えば

カレー粉やレトルトカレー：ツール

料理の手順：本せどりのやり方

味：利益

ということになる。

できるだけ簡単で誰でもできるやり方が確立していて、それをこなすためのツールが用意されている。

簡単に思われるカレーでさえもちょっと違うだけで結果が変わってくる。

だからこそ同じようにできる環境を整えて、同じやり方を知ってやるということが本当に重要になる。

そのあとに付加をつけるのはいい。

→できるようになってから自分好みに変えていく

そのためには同じようにできなければいけないので、手順もツールも揃っている一番簡単な本せどりというものから始める。

最後に

2時間のセミナーどうでしたか？

自分で言うのもなんなんですが、

「めちゃくちゃいいセミナーだな」なんて思っていますww

副業や自分で稼ぐということが少しずつ一般化してきているせい（おかげ？）でかなりネット上に情報が転がっています。

だけど僕がそうだったのですが、

「でっ、結局なにやればいいのか？」

という情報過多で動けないという状態になってしまうことがあるわけです。

正直この状態って超勿体無い。

行動しよう！

こんなすごくいい気持ちがあるのにも関わらずに、何をやっていいかわからないから行動できない。

それを解消して欲しくて、
まずは本せどりというものを知ってもらおうということで、
このセミナーを作りました。

本せどりを知って稼いでもらいたい！

だって本せどりで稼げると、めちゃくちゃ選択肢が広がっていきます。

安定的に毎月自分が思った金額を稼ぐことができる。

だからこそ、

- ・仕事を辞めたければ辞められる
- ・ちょっとお金が必要なら収入を増やすことができる
- ・効率よく稼げるから自分の好きなことができるようになる
- ・

お金って選択肢を広げるツールでしかないんです。

綺麗事抜きにしてんなもんあったほうがいいじゃないですかww

だから稼ぎましょう！

そのためにまずは一番簡単なところから始めて

「稼げるんだ！」

ということを知ってください！

このセミナーがその第一歩の手助けになれば嬉しいです^^

とし