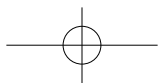
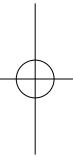
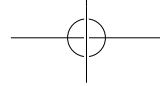


本扉





はじめに

●私が年商20億を稼ぐようになった秘密とは？

あなたはインターネットを上手に利用していますか？

今や誰でも手軽にアクセスでき、自由に利用できるインターネットですが、意外にそれを賢く使っている人は少ないと思います。

インターネットはネットサーフィンをして、楽しく買い物をするためだけのものではありません。私がやっているネットを利用したビジネスも、ちょっとしたコツと知識を覚えれば、誰でも簡単にお金をかけずに始められます。

その一番のコツは「使える情報」と「必要のない情報」を見分けること。そして、「いい情報」をできるだけたくさん集めることです。

この本ではネットで起業し、5年間でグループ会社合わせて年商20億円にまで収入を増やした私が実践している「使える情報」「いい情報」を集める方法と、それらを活用した「儲かるネットの使い方」をわかりやすくまとめました。

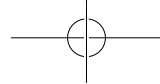
これまでに個人や法人、合わせて1200名以上もの人にネットを利用したビジネス指導を行ってきました。その経験と成果、そしてそのノウハウを余すことなく盛り込んでいます。

●初心者でも取り組めるインターネット・リセリング

私が薦めるビジネスは、インターネット・リセリング、つまりネットで商品を安く仕入れて高く売る、物販です。

●注意

- (1) 本書は著者が独自に調査した結果を出版したものです。
- (2) 本書は内容について万全を期して作成いたしましたが、万一、ご不審な点や誤り、記載漏れなどお気付きの点がありましたら、出版元まで書面にてご連絡ください。
- (3) 本書の内容に関して運用した結果の影響については、上記(2)項にかかわらず責任を負いかねます。あらかじめご了承ください。
- (4) 本書の全部または一部について、出版元から文書による承諾を得ずに複製することは禁じられています。
- (5) 商標
本書に記載されている会社名、商品名などは一般に各社の商標または登録商標です。



ネットビジネスにはいろいろなものがあります。その中でも0を1にするのは、物販が圧倒的に有利です。コストや手間を考えても、初心者が失敗しにくいからです。

また、物販はさまざまな媒体で展開できます。例えば、国内向けなのか、海外向けなのか。輸入するのか、輸出するのか。

しかし、私がこれまで多くの方に指導し、取り組んだ中では、国内向けが一番参入障壁が低く、シンプルでキャッシュフロー（お金の流れ）が早いことがわかりました。

国内向けですと、基本的に日本語のやり取りですから、英語を初めとする外国語がわからなくても問題ありません。その結果、初心者でも取り組みやすく、挫折もしにくいです。

●私がAmazonでの物販を薦める理由

さらに、国内向けと言っても、いろいろな媒体があります。Amazonの他、主なものとしては、Yahoo!ショッピング、ヤフオク!、楽天市場、メルカリなどがあります。

近年、流行っているのがメルカリなどのフリマアプリですが、もともとビジネスの利用は禁止されています。ところが、ビジネスでの利用が増えていることもあり、最近では取り締まりが厳しくなっています（アカウント削除等）。

また、Yahoo!ショッピングやヤフオク!、楽天、自社ショップに関しては、集客や発送等で手間がかかり、副業で大きな売り上げを達成することはかなり難しいです。

それに比べて、Amazonならば、月に4900円（税別）で店舗が持てます。これがもし、楽天市場で出店する場合ですと、最低20万円程の初期費用が必要になります。また、自分の商品を上位に表示させるのにも別途に広告費がかかってしまいます。

みなさんもよくご存知のGoogleやYahoo!などで商品を検索すると、一番上に表示されるのはAmazonではないでしょうか？ これは、Amazon本体がものすごい額の広告費を支払っているからです。自分でショップを作って、Amazonより検索結果を上位に表示させるのは、はっきり言って不可能です。

Amazonを利用することで、お金を支払わずにこのような上位表示を利用することができます。

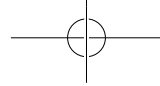
また、費用や集客、発送等の手間、そして、効率性の面から言っても、Amazon物販は圧倒的に有利です。私がAmazon物販をお薦めするのはこのような理由からです。

●Amazonを熟知している私だから知っていること、教えます

私が顧問として運営に関わっている会社は、Amazonから正式なパートナーとして数少ない認定を受けています。

また、Amazonの代行会社としても、会員数は8000人以上、月に5万点以上を代行出品しており、会員数、実績ともに業界一です。

さらに、無料提供しているリサーチツールの利用ユーザーは2万人超。このツールを利用しているAmazonユーザーのニーズを私は細かく分析していますので、それを運営にも取り入れています。



以上のことから、Amazonの仕組みについてはかなりのことを熟知していると自信を持って言うことができます。

この本ではこれらの知識を、できるだけわかりやすく解説しています。
ぜひともみなさんもこの本を読んで、高収入を手に入れてください。

2018年3月

マニエル・オオタケ

書名ロゴ

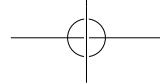
はじめに 3

第1章 インターネットを「稼ぐ手段」にしよう

- 1 6万円だった月収が、起業半年で100万円になった！ 12
- 2 インターネット・リセリングを始めよう 16
- 3 4900円であなたもお店のオーナーになれる 21
- 4 Amazonをお薦めするこれだけの理由 23
- 5 ネットビジネスで成功するために必要な2つの要素 29
- 6 インターネット・リセリングの基本の4ステップ 32
- 7 「稼げる人」と「稼げない人」のほんのちよっとの違い 33
- 8 「1.01の法則」と「0.99の法則」 35

第2章 稼ぎたいなら「いい情報」だけを選ぼう

- 1 使える情報を知っている人は現代の錬金術師 40
- 2 「いい情報」「使える情報」って何？ 41
- 3 トレンド情報を手に入れよう 46
- 4 情報はどこから仕入れるか 47
- 5 情報はどうやって選ぶか？ 53
- 6 情報集めはとても楽しい作業 55



第3章 まずは必要な準備をしよう

- 1 ネット物販の流れは単純! 58
- 2 Google Chromeをインストールしよう 59
- 3 Googleアカウントを作成しよう 66
- 4 拡張機能をインストールしよう 74
- 5 Amazon出品アカウントを作成しよう 82

第4章 売れる商品をリサーチしよう

- 1 利益が出る商品は2種類しかない 94
- 2 相場を動かす4つの要因を押さえておこう 96
- 3 興味のある分野から始めよう 100
- 4 プレミア商品リサーチを試みよう 102
- 5 芋づる式リサーチを試みよう 105
- 6 リバースリサーチを試みよう 108
- 7 メルマガからセール情報を手に入れよう 113
- 8 リアルタイムトレンドリサーチを試みよう 122

第5章 少しでも賢く仕入れる技を駆使しよう

- 1 どんな商品を仕入れればいい? 132
- 2 ASINコードを活用しよう 135
- 3 Amazonのランキングを活用しよう 137

- 4 モノレート(物rate)で売れ行きを確認しよう 140
- 5 クレジットカードを活用しよう 152
- 6 仕入れ先として使えるネットショップを知っておこう 155
- 7 ネットショップ横断検索サイトを活用しよう 156
- 8 比較サイトに引っかけられない商品を見つけよう 160
- 9 一般的な仕入れ手順を知っておこう 165
- 10 ネットショップでお得に仕入れる技を活用しよう 167
- 11 オークションサイトも仕入れに活用しよう 169
- 12 フリマアプリも仕入れに活用しよう 178
- 13 主なフリマアプリを知っておこう 181
- 14 フリマアプリのトラブル対処法を知っておこう 190
- 15 ポイントサイトを使ってさらに得をしよう 194
- 16 ギフト券を使って安く仕入れよう 197
- 17 RSSを使ってセール情報を自動的に手に入れよう 199
- 18 初心者が陥りやすい失敗例を知っておこう 201

第6章 出品のテクニックも押さえよう

- 1 まずはAmazonに出品してみよう 206
- 2 AmazonのFBAを活用しよう 207
- 3 Amazonの販売手数料とFBA手数料に注意しよう 210
- 4 Amazonのショッピングカートを獲得しよう 216
- 5 FBA出品の有利さを知っておこう 221
- 6 出品コメントを変えて売れやすくしよう 225
- 7 ショップ名をロゴ画像にしてブランディング化しよう 229
- 8 050番号を活用しよう 231



9	Amazon ポイントを活用しよう	233
10	Amazon 出品大学を活用しよう	237
11	Amazon のテクニカルサポートを活用しよう	240
12	赤字になるパターンを知っておこう	242

第7章

さまざまな効率化で月商を大きくしていこう

1	不良在庫はうまく損切りしよう	244
2	配送業者と契約して配送料を下げよう	247
3	創業融資と補助金を活用しよう	249
4	特殊商品カテゴリーの出品許可を得ておこう	251
5	出品の工夫で売り上げを伸ばそう	253
6	リピート商品を取り扱おう	255
7	リサーチ、価格改定作業はツールを活用しよう	257
8	商品の出品作業は外注化しよう	261
9	メーカー、卸会社から商品を仕入れよう	264
	おわりに	267