

**アカウント封鎖**に怯えない！

たった**3種類**の商品をFBAに入れるだけで

**利益120万円！！**

**絶対始めた方がいい！**

**中国輸入**で始める

**オリジナルブランド**の立ち上げ方

～第一弾～

オリジナルブランドの**メリット・デメリット**

**1番難しい商品選定方法**を徹底解説

**あき**

### ■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。できない場合は最新の Adobe Reader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

### ■著作権について■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権はバベルに属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

■はじめに■ ..... - 4 -

第1章 ～オリジナルブランドのメリット・デメリット～

第2章 ～オリジナルブランドの実際に立ち上げるためやるべきこと～16

■おわりに■ ..... - 30 -

■自己紹介■ ..... - 31 -

■発行者情報■ ..... - 31 -

■はじめに■

初めまして！

「あき」と申します。

簡単に自己紹介します！

2012年に某商社に入社した傍、2013年頃から副業としてオリジナルブランドを展開し本業を行いながら安定的に**月収30万円**ほど稼いでおりました。

2014年には安定して**月収80～100万円**ほど稼ぐようになり2016年に独立しました。

現在は物販事業の収益をもとに、

ブライダル事業、システム開発などの事業を展開にしています。

ブライダル事業ではコンテンツマーケティングを行っており、9ヶ月間で20万PVまで伸ばしましたが、圧倒的に物販が楽であり稼ぎやすいと感じています。

私の発信する情報として始めは基本的なオリジナルブランドの立ち上げ方をお伝えしますが、以降は

●オリジナルブランドにおけるキーワードの設定方法

●検索順位を上げるための広告戦略

●Amazonの検索エンジンである「A9」の攻略

●コンテンツマーケティングで学んだGoogle検索からでも商品への流入を狙う方法

●Amazonのアカウント担当と広告担当の2名が考えてくれた商品プロモーション戦略と広告戦略

●Amazon社員だからわかる、なぜあのオリジナルブランドが上位を独占しているのか

などなど、この4年間で実践したことで成功したこと、**Amazonの弊社アカウント担当と広告担当の2名体制でサポートしてくれること**になったので、ネットからでは絶対得られない情報などを定期的にメールマガなどで共有したいと思います。

## 第1章

### ～オリジナルブランドのメリット・デメリット～

#### (1) オリジナルブランドのメリット

まず他の Amazon でよく行われるビジネスを考えてみましょう。

一番メジャーなのが「せどり」かと思われませんが、様々なせどり情報が溢れかえっており競合他者が非常に増えてきております。

また最近では Amazon の規約の変更により、セドラーを排除していく傾向に見られます。

実際にアカウント封鎖された方がいるようなので、今後ますます厳しくなることが予想されます。



それに対してオリジナルブランドは Amazon の規約が変更されても、比較的影響が出にくいですし、欧米輸入やせどりと異なり以下のようなメリットが存在します。

- ・ **ブランド自体が資産となる→後日後述します。**
- ・ **参入障壁が高い（実際はそんなことはないが、そう考えている方が多い）**
- ・ **相乗り出品がほとんどないので価格競争に巻き込まれず利益率が圧倒的に高い**
- ・ **せどりと違って、日々やる業務が皆無に近い**

商社マンとしてかなり忙しく働いていましたが自分の給与以上に副業で稼ぐことができたのには理由があります。。。





それは、、、**ほとんど時間を割かず**に稼ぐことができたからです。

私が当時やっていたことを下記に簡単に説明します。

1. Amazon 倉庫に商品を発送する（月に1回もしくは2回程度）
2. 適切なキーワードでスポンサープロダクトを設定する（要は広告ですが、15分程度）
3. 日々スマホからセラーセントラルにログインし、販売状況を確認してニヤニヤする（5秒）
4. 結構売れてきたな～と思ったら検索で取りたいワードで何番目に表示されているか確認する（1分）
5. 上位に来たら価格を上げて販売する（5秒）

日々の業務は、ニヤニヤする、ニヤニヤする、検索順位を確かめて価格を上げる！

正直、検索順位が上がるまでに2週間くらいかかるので、検索順位の確認でさえ2週間に1回くらいで十分なのです。

販売数をニヤニヤ確認する以外、日々の業務が本当はないのです。





下記が実際に直近で販売した商品の一部なのですが、

**たった3つの商品で**の商品で

**売上 200 万円強**をだしております。

セッション	セッションのパーセンテージ	ページビュー	ページビュー率	カートボックス獲得率	注文された商品点数	ユニットセッション率	注文商品売上	注文品目総数
7,322	9.50%	10,902	10.33%	100%	1,118	15.27%	¥1,092,440	1,052
4,442	5.76%	6,386	6.05%	100%	732	16.48%	¥647,960	674
3,466	4.50%	4,667	4.42%	100%	447	12.90%	¥342,197	436

ちなみに1個あたりのこの仕入原価いくらだと思います

か？

実は原価＋中国からの輸送費用＋関税などを入れても70円の商品なんです。

そのため2,297個販売しても、仕入原価はたったの  
**70円×2,297=160,790円**なんです。

安すぎませんか??



FBAを利用して出荷しているのですが、商品原価と手数料を合わせても400円強が原価になります。

**販売平均単価が950円** ちょっとなので**550円**くらいの  
純粋な利益が出ます。

1つ1つは小さいですが、数がまとまるとこの3種類の製品  
だけで**126万円**の利益が出ます。

Amazon の FBA の費用を入れても**利益率が約 60%**と物販では異常なくらい高い利益率で販売することが可能です。

また翌月も同等の個数が出るので、

**物販なのに**

**ストックビジネス**が構築されるのです。

実際に 1 明細目の商品に着目してください。

**1,118 個**販売しているので、これだけで**60 万を超える利益**がでるのでサラリーマンの平均月収を超えます。

なぜこのように安定した実績を出せるかというと、3 種類の商品はいづれもビックキーワードで検索 1 位を取っているからです。この商品以外にも商品出荷数は多少おとるのですが、同様の商品で毎月 100~200 個くらい安定してでる製品があと 10 個ほどあります。



ここでは詳しくは話ませんが、一度売れる商品を作り出すと、その販売実績に基づいて新商品に対してもある施策を施すと新商品も Amazon の A9 上で売れる商品と認識され、売れるという好循環を生希ます。

実際にこの3種類の商品も好循環を生み出しており、新しい後継機種が出ても検索1位を維持できます。

これがオリジナルブランドの最高にいいところです。

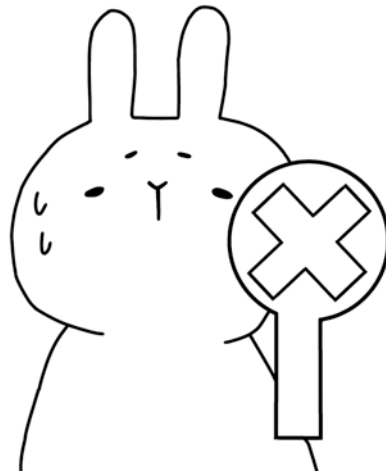


## (2) オリジナルブランドのデメリット

しかしオリジナルブランドのデメリットは1点だけ存在します。

それは・・・

即金生がなく、せどりなどと比較して立ち上がるまでが時間がかかるのです。。。



小さい市場（後で出てくるロングテール戦略）であれば2～4週間くらいで一定の実績を作れますが、3種類で2000個売れるような大きい市場だとそれ相応の時間とお金がかかります。

それはそうですよね。

今まで時間と労力を使ってきた業者を短期間で抜かすにはそれ相応の出費が必要です。

先ほど「せどり」や「欧米輸入」を比較対象として出しましたが、せどり自体は法律などで禁止されていないので、Amazonの規約をうまく潜り抜けて「せどり」でお金を稼ぎ、その傍ら「オリジナルブランドの構築」の2足のわらじを進めることを推奨します！

**立ち上がりが遅いからこそ始めは小さくてもスタートした方が良いのです。**

第2章でお話ししますが、オリジナルブランドの構築には日々かかる業務はなく、そんなに時間はかかりませんので、2足のわらじが余裕で成立します。

また個人的な意見として、少しでもせどりをやられている方であれば第3章で出てくる商品選定など結構有利であり、オリジナルブランドとの相性は結構高いと思っています。

## 第2章

### ～オリジナルブランドの立ち上げるためには～

それではここではざっくりとですが、こういった手順でオリジナルブランドを立ち上げるか、どのような戦略を取っていくかお話ししたいと思いますが、その前に皆さんのオリジナルブランドの概念を変えていきたいと思います。

オリジナルブランドというと参入障壁が高いと思われる方が多いですが、やっていることの大半はノーブランド商品のパッケージを変える、保証をつける、ブランド名を刻印する、などのちょっとした付加価値の提供をしているにすぎないのです。

だからオリジナルブランドだからといって変に構えなくて大丈夫なのです。



それでは具体的にやることを下記に記載しました。

1. ブランド名を決める
2. JANコードを取得する
3. Amazon にブランド登録を行う
4. 販売商品を決めていく→後日詳しくお話します
5. 中国業者を見つける（既存の安心できる業者も紹介できます）
6. 販売戦略を考える
7. キーワード設定、広告などを活用してSEOを強める  
→後日詳しくお話します
8. 販売商品を増やしていく
9. 4→6→7→8を繰り返していく

はい、これで終わりなんです。

本当にやることが少ないのです。

それ以外にも細かい作業がありますが、他の作業はシステムの導入や外注化することで自動化できます。

例えばオリジナルブランドにおいてお客様のレビューが非常に大事になってくるのですが、自動でレビューを送ってくれるシステムが1,000円~2,000円程度で提供されるので費用もあまりかからず、時間もかかりません。



フエールの関係上、商品選定の方法とその際の仕入れの判断基準に関しては、次の無料レポートにてお伝えしたいと思います。

## 第3章

### ～どんな商品を商品化・ブランド化すれば良いのか～

みなさん一番気になるポイントはここになるかと思います。

どんな商品を商品化するのか、商品の選定ポイントと目安の判断軸をお伝えします。

私は大きく2つの市場が存在していると思っております。

**①市場規模が大きく競合他社も多いため、戦略や写真の見せ方、広告などで勝負をする商品**

**②市場規模の大きい商品からあえてずらして、地味でポツポツとしか売れないが、検索上位を取ってロングテールで勝負する商品**

至って当たり前と思われそうですが、仕入れた商品がどっちでジャンルで仕入れたかでとる戦略も変わってくるので非常に大事な認識となります。。

具体的な商品選定に入る前に、オリジナルブランドで売れるものはどういったものか覚えておいてください。

### なぜ売れているのか??



ブランド名  
メーカー  
例  
ヴィトン  
PANASONIC  
etc



機能性  
価格  
例  
イヤホン  
防水ケース

どちらがオリジナルブランドで売れる商品かというと、右の属性になります。

そのため商品選定を行う際は、どちらの属性に属すかも考えてください。

最終的にどんな商品を選定したにせよ、

**必ず選んだ理由を説明できる**ようにしましょう！

戦略の1つに

「売れている商品からあえてずらして、地味でポツポツとして売れないロングテール商品」と記載しましたが、このロングテール商品を選ぶときも必ず理由を述べられるようにしましょう。

#### ●小まとめ

- ・ 選定商品はオリジナルブランドでも売れるカテゴリなのか？
- ・ なぜその商品を選んだか理由を話せるか？

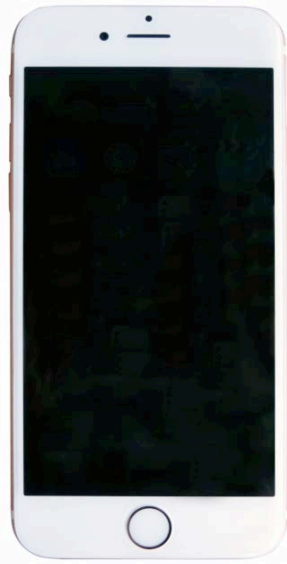
## (1) 市場規模が大きく競合他社も多いが戦略や写真の見せ方で勝負をする場合の商品選定方法

市場規模が大きいと必然的に競合他社も多いので、注意して選ばないと痛い目にあいますのでご注意ください。

Amazon ランキングから売れ筋商品を選定・それを自分なりに付加価値を上乗せして商品を販売というやり方もあるのですが、私がよくやるのは**売筋商品の付属品を販売戦略**をとっています。

私が Amazon ランキングを活用するのは、あくまでも付属品を考えるための主力商品探しとして使っています。

それでは一例として、iPhone 例にとって説明していきます。



1. 売れ筋製品があり、それに関連する付属品マーケット

売れ筋商品：iPhone

日本市場だけでも相当な数が出る iPhone（売れ筋製品）が非常に分かりやすいのでこれを例にとってお話しします。

iPhone で思いつく付属品は何個挙げられますか？

- スマホケース
- 充電ケーブル
- 液晶保護シート
- 充電器
- イヤホン
- モバイル充電器



ほかにも関連商品が出てきそうですが、このように本体商品がめちゃくちゃ売れてるものから付属品を考えていくやり方です。

本体商品が売れていれば、それに付属する商品は必然的に売れる商品となります。

この大きな市場で勝負するにはいきなり真正面で戦っても絶対とっていいほど勝てません。

そのため1つの戦略として売れている付属品同士をセット販売（充電器＋充電ケーブル＋モバイル充電器）するなど、で他社と差別化を測ってください。

えっ、これだけでいいの～と思われている方、こんな方法で構わないのです。

調べていただければ分かりますが、セット販売戦略をとっていると、ころが少ないので簡単に差別化ができます。

ちなみに言うと iPhone 関連市場は大きすぎるので、あまりオススメ  
しませんが自分の興味のあるジャンルからやってみてください！

そこそこ市場が大きいので競合が少ない商品に出会えます。

私の成功事例の1商品としてあげるとすると、今となっては競合が  
増えてしまっても後参入ではなかなか難しいかもしれませんが、

**「Dyson」の関連商品**は熱かったです。

ちなみに後参入でかつブランドが確立していない状況  
でも圧倒的に市場を取る方法があります。

それは話題になった売れ筋商品が出てきたら、そこから関連商品を  
考え出し、即商品化をすると最初のうちに独占ができますし、競合  
が増えても比較的上位をキープできます。

ここはスピード勝負です！

最近の例でだと、「**任天堂スイッチ**」**関連商品**は熱かったです。

ちなみに今考えているのは「Amazon Echo」の関連商品とかですかね。

## (2) 売れている商品からあえてずらして、地味でポツポツとしか売れないロングテール商品

これも先ほどの考え方と同様ですが、考え始める商品をもっと趣味や嗜好性の高いものにします。個人的にロードバイクに乗るのが好きなのでロードバイクで考えてみましょう。

そもそもロードバイク人口がさきほどの iPhone 市場と比較して圧倒的に少ないため、この時点で比較にならないほど競合他社が減りますのでかなり戦いやすいです。

- ヘルメット
- 空気入れ

- スタンド
- ライト
- グローブ
- サドル

などなど色々出てきます。

自分の全く知らないジャンルでも、Amazon サジェストなどから関連商品のサジェストがあるので興味のないジャンルでも全然調べられます。



Keyword Tool というサイトもこういったワードで検索されているかわかるのでお勧めです。

<https://keywordtool.io/>

## Keyword Tool

Get Up To 380 Keyword Suggestions From Amazon Autocomplete For Free



そこから「売れている商品の原則」に立ち戻り、検索時にヒットするジャンルの他の商品群がブランドで買われているのか、はたまた機能性で購入されているのか考えていきます。

### ～商品を仕入れるか否かの判断ポイント～

市場の大小に関わらずオリジナルブランドでいけそうだなと思った商品を見つけたら

- オリジナル製品で一番売れている商品に勝てるか
- 競合他社は何社いるのか

を調べていきます。

大抵の場合、同じような商品をすでに出品しているセラーがいるので、仕入れるかの判断として以下の項目を私は見えています。

## 見るべき5つのポイント！

1：一番売れている商品のランキング（どのくらいの個数が出るかある程度わかります。またセラーが複数社いるようであればそこも確認します）

2：一番売れている商品レビュー（悪いレビューに着目し、差別化するポイントをどこに置くの参考にします）

3：コンテンツをしっかりと作り込んでいるか（コンテンツ紹介という付加機能を使っているか）

**4：広告の露出度（想定されるキーワードで調べた時に、どの程度の露出があるか、逆転ができるか判断します）**

**5：広告の単価（いくらくらいかかるか）**

いきなり大きな市場を取りに行くか、もしくは小さい市場を見つけて勝負するか、はたまた両方の市場を同時にとるか考えてみてください。始めてやられる方はマイナー市場でいろいろ試すことがいいと思います。

●市場規模が大きく競合他社も多いが戦略や写真の見せ方で勝負をする

**→せどりなどで稼いでる方、資金に余力がある方**

●売れている商品からあえてずらして、地味でポツポツとしか売れないロングテール商品



## →とりあえずオリジナルブランドを立ち上げてすぐにも収益を上げたい方

### ■おわりに■

本日はオリジナルブランドのメリットや、商品選定の考え方についてお伝えしましたが冒頭でお伝えした通り、アマゾン内の検索の上げ方などどうすれば良いかお伝えしていきます。

「こんな商品はどうですか」などの質問も受け付けられますので、是非メルマガへのご登録よろしく願いいたします。



## ■自己紹介■

- ◆ ハンドルネーム：あき
- ◆ 座右の銘：一期一会
- ◆ 自己紹介 URL：<http://smartlife.click/>

## ■発行者情報■

- ◆ 発行責任者：あき
- ◆ メールアドレス：[aki@smartlife.click](mailto:aki@smartlife.click)
  - このレポートへのご意見、ご感想をお聞かせください。
- ◆ メインブログ：「お金に縛られないスマートライフを送ろう」

<http://smartlife.click/>

- 主に Amazon でのオリジナルブランドの形成方法を説明！

- ◆ メルマガ：「お金に縛られないスマートライフを送ろう」

- オリジナルブランド化でき、かつ市場に投下しても勝てるような商材を日々さがしているのので、随時皆さんとその情報を共有。また Amazon 担当者から聞いた秘密のキーワードも随時共有します！

<https://1lejud.com/stepmail/kd.php?no=IRnMbGyob>

Ge

LINE@はこちらまで！

