

はじめまして。

岩井と申します。

私は、片桐さんのコンサル生です。

元コンサル生とかじゃなく、現役のコンサル生です。

Amazon.co.jp で中国輸入をしています。

OEM 販売をして 3 年目です。

最近の実績だと、月商 **3400 万円**を突破しました。

年末には、月商 5000 万円を超えそうな感じです。

売上ダッシュボード [詳細はこちら](#)

[この機能に関する感想をお聞かせください。](#)

日付 自由選択 2018/06/18 - 2018/07/18	商品カテゴリー すべての商品カテゴリー	出荷経路 Amazonおよび出品者	適用	すべて取消し
---------------------------------------	------------------------	----------------------	----	--------

売上スナップショット 2018年7月18日 17:33:22:JST 現在

注文品目数	注文商品数	注文商品の売上	品目あたりの平均商品数	品目あたりの平均売上
32,619	34,364	¥34,175,105	1.05	¥1,048

今回は、私が行っていることを 100%嘘なく、すべてを公開してしまおうという企画です。

私が稼いでいる商品を、自分で丸裸にしてしまおうという、狂ったセミナーです。

(ちょうど9月から新商品をリリースするので、参加者の方には、一緒に新商品のセッション数の推移や利益を公開しながら、何かお伝えできればと思っています)

先に価格を言ってしまうますが、セミナー参加費用は 5 万円にします。

後にも先にも、自分の稼いでいる商品を題材にしてセミナーを開催するドMな人間は、当分現れないでしょうから、相場よりは高くなりました。

「あ、日々こういうことをやっていけば、Amazon だけで年商4億くらいのビジネスがとれるんだ」って、机上の空論とかじゃなくて“超リアル”にお伝えします。

今、中国人セラーや、価格競争に追い込まれて、安定しない売上で戦っている人も、セミナー終わった頃には、ワンランク上の戦略が手に入っています。

私が扱っている商品は「家電カメラ」カテゴリの、スマホアクセサリー系です。スマホアクセサリー系の専門店として、毎月 3000 万円～3400 万円を売っています。（具体的な商品はセミナーでお見せします）

中国人セラーが9割の市場に、後発組として参入して、今も最前線で戦っています。

そんな、工場（メーカー）である中国人セラーたちに SEO で勝利するために、価格以外の付加価値を高めて、結果、高い販売価格でも売れる状況を作ってきたため、会社には、毎日 Amazon ノウハウが溜まっていきます。

そんな、普段公にはしないノウハウをセミナーで公開します。

今回、このセミナーを開こう！と思った理由は4つあります。

1つ目は、巷の AmazonOEM コンサルタント的な人たちが、机上の空論ばかり言っているからです。

というのも、私は今までセミナーなどに出てきて、ずっと疑問だったことがあります。

それは、「売上を上げる方法を教える」と言っても、誰も、自分の商品を見せていないことです。

正直、教える人の商品が分からないと「そのへんのビジネス本に書かれている内容をずらずら何時間も話されている感覚」になります。

レターでは凄そうな事を言いますが、結局、セミナーは普通です。笑 本当に普通に知っていることしか言わない。というか、言えない。

だって、商品を公開してないんだから具体的なことって1つも言えないでしょ？

セミナー聞きながら、家で「出品大学」見てた方が良かったんじゃないか？って思ったことは一度や二度ではありません。

「いちばん重要なのはセッションです！
セッションを上げるために広告を打ちましょう！」

そんなノリです。

セッションが大切なことは皆分かっています。
広告が大事なことも分かっている。

そう、みんな知りたいのはそこではな一い。

一番知りたいのは、その先生と言われている人たちが、どんな商品を扱っていて、その商品の価格帯はいくらで、どんな戦略と戦術でやってきて、何で失敗をして、逆に、何で上手くいったのか？どうやって今の結果を出してきたか？でしょ？

「お前の商品と、その戦略を見せろよ！」と、言いたくなるのは私だけでしょうか？

結局、コンサル的な立場の人の多くは自分の商品は言いません。

だって、自分の商品を公開されちゃったら、真似されるから。

つまり、“真似されたら利益が減るような商品”を扱っている、中級者くらいが多いってことだと思っています。

「なんで、今稼いでいる商品を公開できるの？
それって、アカウントを公開するってことでしょ？」

と思われるかもしれませんが。

答えはカンタンなんです。

むしろ、なんで公開できないの？って思います。
皆、そんなに悪いことをしているんでしょうか？

正直言って、この規模感になると、ありとあらゆる戦術で戦っているわけです。
1日のセミナーでいっている内容をすべて真似できるレベルじゃないからこそ、
別に公開するくらい全然 OK となります。

真似して良いんですが、いくら真似したって、最終的にはその人の色が出てきて、自分だけの成功
パターンになっていくものです。

参考になるところはたくさんあると思いますよ？

わたしたちが普段どのように商品を発売して、セッション数を伸ばし、CVR を上げて、毎月1000
万円以上の利益を出しているか？

私の会社で管理しているスプレッドシートを公開しながら、狙っているキーワードで検索して、ライ
バルとの競合性などと比較しながら、すべて、お話するからです。

もし、今コンサルティングを受けているなら、正直に、今一度、考えてみて下さい。

そのコンサルタントが、売っている商品を知っていますか？

もし知らないなら、騙されている可能性だってありますよ？

それ以上に、その人の人間性を尊敬しているとか教わる理由とか、別の理由があるならいいです
けど。

という訳で、もう面倒なので全部公開しちゃいます。

そして、できることは真似しまくってください。

私がやっている市場と同じだとしてもいいです。

一緒に、競争してお互いに高め合いましょう。

そんな前向きな人がいたら、是非きてください。

このセミナーを開こう！と思った2つ目の理由は、最近うちに入ってきたスタッフのアウトプットのためです。

6月中旬から Amazon 素人からスタートして、今、一緒に働いているスタッフです。

彼は「白石」と言います。

私と一緒にいるので、やっぱり知識も凝り固まりますし、何より話す場所がない。

彼の成長を考えて片桐さんに「セミナーやらせてください」とお願いしました。

もう新規立ち上げページの戦術レベルの話はほとんどできるので、今業務レベルで午前中から何をしているのか？全て話してもらおうと思います。

つい3ヶ月前までは「FBA って何ですか？」ってレベルだったので、凄い新鮮だと思いますよ。

私と彼2人でセミナーを行います。

ということで、一応、お話をする内容をまとめます。

- ・月商 3400 万円の商品暴露、アカウントも商品も戦略もすべてお見せします
- ・日々どうやって商品を管理しているのか？私たちの仕事風景をお見せします
- ・実録！商品立ち上げから～適正価格に上げるまでの2週間の流れを公開
- ・たった1年で月商 300 万円から 3400 万円に売上を伸ばした理由は？
- ・今、Amazon で最もレビューを集めている方法3つ公開
- ・お客さん満足度を高めて Win-Win の関係をつくる方法
- ・その場でセラーセントラルへログインして見たいところをお見せします

・セミナー終了後に、懇親会を開催します。何でもお答えしますよ。

セミナー参加費は迷ったんですが、商品もアカウントも公開するわけですから、間口は狭くするべく5万円にしました。

人数は最大30名にします。場所は東京のセミナールームを借りて行う予定です。

セミナーを開こうと思った3つ目の理由は、私が、自分の中で、一旦区切りをつけるためにも、今溜まっているノウハウを吐き出したいからです。

実は、今から2年前にも、1商品目をリリースして月商1000万円程度だった頃にも、片桐さんをお願いしてセミナーを開催させてもらったことがあるんです。

そのときも、半年間準備して作った商品を当時なりに考えてローンチをした。そして、そこそこ売れた。

(自分の中で)なんか一区切りつけたくなってセミナーを開催したんです。その感覚とほとんど同じです。

こういうときの私は「そんなこと言っちゃって大丈夫なの？」というレベルまで、とことん吐き出すので、期待してもらって大丈夫です。

こんな人は、多少無理をしてでも、 セミナーに来てみてください

- Amazon で自分の商品を販売しているけど、競合ライバルや中国人セラーにパイを奪われてしまいそうで、この先のビジネスが不安な方
- 1年以内に Amazon だけで月商 1000 万円以上を達成するための、具体的な戦略・戦術が知りたい方

- 「稼いでいる人が、日々何をしているか？」がイメージできていない方
- 最終的に Amazon アカウント売却や、会社売却を考えている方
- 普段表に出ない現役プレイヤーにナマ質問をたくさんしたい方

Amazon でオリジナル商品を販売していて 月商10万円以上ある方が対象です

参加条件は1つだけ。

ご自身のオリジナル商品を、すでに Amazon で販売している方が対象です。

(まだ1つ目の商品作りをしている人は「セッション」や「CVR」など具体的な話が出てきても即実践が出来ないため、対象外とさせていただきます)

⚠ こんな人はこないでください ⚠

- Amazon で無在庫販売をしている方
- Amazon のパフォーマンス指数が低く、注意マークが出ている方
- 品質の悪い商品しか扱っていない方

上記の方のほとんどが「=お客さんを大切にしていない方」だと思います。

そういうビジネスの本質からズレている思考の人は、正直、セミナーに出ただけでは何も変わりません。

それよりも、今のままお客さん無視のビジネスを続けた末に待っている失敗をして頭を冷やすことから始めてください。

また、「録音・録画をしない」約束を守っていただけない方も来ないでください。

あなたをベストセラーにするための 個別のアドバイスもさせていただきます

セミナーの時間は 13 時から 17 時までです。

どこかで 1 時間から(余裕があれば)2 時間くらい、あなたの商品を見させてもらって、直接、私からアドバイスをさせていただきます。

「今のページで改善できるところを教えてください！」

「もっとレビューが欲しいです！どうすればいいですか？」

「他社(中国セラー)に負けない、商品戦略を教えてください」

「商品タイトルを考えてもらえませんか？」

など、すでに「悩み」がある方に関しては、その場でモニターへ繋いでコンサルティングをさせていただきます。

【 セミナー詳細 】

日時 8月18日(土)13時～17時(12:30 開場)

場所 東京都中央区日本橋 3-4-13 八重洲フィナンシャルビル 9 階

参加費用 5 万円

お支払方法 銀行振り込み、クレジットカード、デビットカード(Paypal)

※セミナー終了後、2～3 時間の懇親会を近くで行います。

懇親会の参加費用は実費で5000円です。

セミナーご参加はこちら



最後に。

セミナーを開催する4つ目の理由は、私自身が、ベンチマークセラーの商品ページを毎日のように見て、参考にして、真似をしてきたからこそ、今の売上をつくれたと確信しているからです。

皆さんには、毎日みているライバルページや、先輩セラーの参考ページなどありますか？

私には、1年前から毎日のように見ているセラーが2人います。

未だにグーグルクロームのブックマーク欄には2人のセラーがいて、本当に毎日のように見えています。

Amazon にアクセスするときにはベンチマーク経由で Amazon にアクセスしているほどです。

気持ち悪いほど見ているので、実際にベンチマークしているセラーにお会いする機会があったときにかなり引かれました。

「先週、星2つのレビューが入りましたね！で、レビューが3.5になっちゃったからどう対応するんだろう？再リリースかな？って思ってたんですが、何もませんでしたね。何か意図があったんですか？」

って言いました。

キモいですよね。笑

でも、そのくらい良い商品ページや「この人は凄い！」って思えるビジネスをしている人がいたら真似をしまくるのが一番早いですよ。

なので、私もそのベンチマークセラーになっちゃえと。

もし、私のページや戦略に価値を感じてくれるのであれば毎日見まくってください。

そういう愛がある人が、この業界にいても悪くない。

そんな感じです。

最近、連日40度近い猛暑ですので、こまめな水分補給をお忘れなく、お気をつけて会場まで足を運んでください。

会場をひんやり冷やしてお待ちしております。

当日、皆さんにお会いできることを、私、白石ともに、楽しみにしています。

岩井

[セミナーご参加はこちら](#)