

**【副業で出来る
メーカー仕入れ】
メーカーとの商談で**

確実に契約を勝ち取る

「完全無敗のノウハウを暴露！」

心理戦で絶対に負けない

3つの交渉テクニック

もちろん初心者でも OK！

明日からすぐに

実戦で使えますよ！

■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。

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、不正確な情報等がございましたら、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 ■

第 1 章 メーカー仕入れとは -5-

第 2 章 商談とは -15-

第 3 章 商談の準備 -23-

第 4 章 商談実戦編 -46-

第 5 章 まとめ -76-

このコンテンツでは
メーカー仕入れの
商談のノウハウなどについて
解説していきます。

1 メーカー仕入れとは

メーカー仕入れとは

商品を**販売元のメーカー**から

直接仕入れることです。



メーカー仕入れの仕入れ方は
通常の手配とは異なります。

通常の手配では、商品を

- ネットショップ(小売店)
- 実店舗(小売店)
- ヤフオク(個人や業者)
- フリマアプリ(個人)

などから仕入れます。



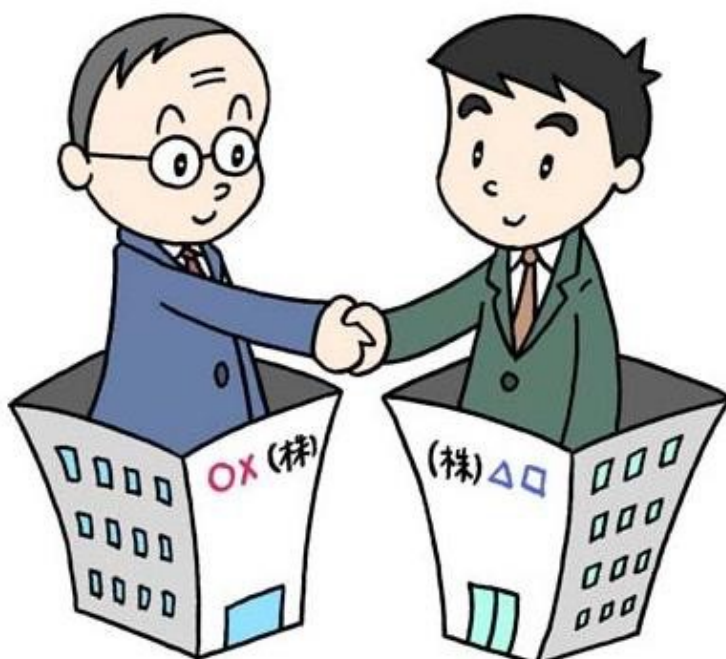
それに対して

メーカー仕入れでは

商品を販売元のメーカーから仕入れます。

「メーカーと直接取り引きをする」

ということです。



◆メーカー仕入れのメリット

メーカー仕入れには

以下のようなメリットがあります。

【1】商品を安く仕入れられる

メーカーからの直の仕入れなので

通常の手取りよりも

仕入れ値が安いです。

卸値販売

◆真贋調査やアカウント停止の心配がない

商品をメーカーから仕入れるので

真贋調査が来たり

アカウント停止になることは

ありません。

(正規品をメーカーの許可をもらって仕入れるので)



◆値下がりが起きにくい

メーカー仕入れの商品は

出品者が増えることは

ほとんどありません。

(メーカー仕入れをやっている人は少ないので)

そして、値下がりも

ほとんどありません。

(メーカーが販売価格を決めるので)



つまりメーカー仕入れでは

通常のとおりである

値下がりや価格競争は

ほとんど起きないのです。

◆リピート仕入れができる

メーカー仕入れでは

契約ができれば

その商品を今後も

リピート仕入れをすることが出来ます。



「同じ商品で何回も利益を出せる」

ということです。

そしてリピート仕入れをする時は

「メールかFAXで発注する」という形なので

非常に楽に仕入れが出来ます。



2 商談とは

メーカー仕入れで

様々なメーカーとやり取りをしていると

メーカーの担当者

「会って打ち合わせをしたい」

「面談をして話したい」

と言われることがよくあります。

```
>
>この度はお問合せ頂きましてありがとうございます。
>
>  のお取り扱いに関して一度お打ち合わせの
>
>お時間を頂けますと幸いと存じます。
>
>
>
>
>来週以降で可能なお日にちをご教示頂きたく
>
>お願い申し上げます。
>
```

その面談のことを

商談と言います。

「メーカーの担当者と実際に会って

取り引きについて話し合う」

ということです。



◆なぜ商談をするのか

メーカーの担当者は、こちらが

- 信頼できるか
- ちゃんとした人なのか
- 問題なく取り引きができるか

を確認したいと考えています。



そのために

「会って面談をしたい」と

言ってくるわけです。

そして、その商談で

うまく話が出来れば

契約することが出来ます。



「取り引きをOKしてくれる」

ということです。

(私は今までに数十社と商談をしてきていますが
ほぼほぼ全部、取り引き OK してもらっています)

◆メーカー仕入れは副業の人でも問題なく出来る

そして、契約を取るのは

副業の人でも

個人事業主の人でも大丈夫です。



自分が法人でなくても

メーカー仕入れは問題なく

やっていきます。

(OKしてくれるメーカーは沢山あるので)

ちなみに自分が商談に行けない場合は

(時間の都合が悪いなど)

商談の依頼は断っても大丈夫です。

商談をしなくても

メールや電話のやり取りだけで

契約を取ることは

十分に出来ます。



ということで

次の章からは

「商談を成功させるノウハウ」などについて

解説していきます。

3 商談の準備

この章では「**商談の準備**」について
解説していきます。

商談が決まったら
以下のことを
準備していきましょう。

準備をしっかりと
しておくことで
商談が**スムーズ**にできます。

【1】こちらが相手の事務所まで行く

メーカーの担当者は

ほとんどの場合

「御社に伺います」と言ってきます。

しかしそこは

「いえ、私が御社まで伺います」と

言うようにしましょう。



なぜそうするのかというと

「相手に貸しを作るため」です。

こちらが向こうの事務所まで行けば

相手の時間と労力は

省かれます。

(その分、自分の労力はかかりますが)

つまり相手としては

「ありがたい」ということです。

相手に貸しを作ることが出来れば

こちらが**精神的に優位**に立てます。

優位

そうすると

商談を**有利**に進めることができます。



ちなみに自分が

向こうの事務所まで行くのが難しい場合は

「メーカーの担当者に来てもらう」

という形でも問題ありません。

「カフェなどで待ち合わせて商談する」

という形でも大丈夫です。



【2】 持って行くもの

◆メモ帳とペン

商談でメモを取る時に使います。



◆ 名刺

商談ではメーカーの担当者と

名刺交換をします。

名刺をあらかじめ

作っておきましょう。



【3】身だしなみを整える

◆スーツを着ていく



メーカーの担当者は

ほぼほぼ営業の人なので

みんなスーツを着ています。

なのでこちらもスーツを着ていく方が無難です。

◆清潔感のある格好で

清潔感のある格好で行けば

相手に**良い印象**を

与えられます。

清潔感

反対に清潔感がなければ

印象は悪いです。

具体的にすべきことは

- 口臭に気を付ける
- 髪型を整える
- ヒゲをそる

などです。



【4】 下調べをしておく

相手のメーカーの **ホームページ** などを探して

「どんなメーカーなのか」を

よく調べておきましょう。



具体的に調べるのは

- **どんな会社なのか**
- **本社はどこにあるのか**
- **どんな商品を扱ってるのか**

などです。

会社情報

○「おいしいごはん」の発信拠点

おいしいごはんを富山から日本全国へ、そして世界へ
「ふんわりごはん」の故郷は、国内有数の良質米産地、北アルプスの麓富山県入善町。
私たちはここから日本全国へ、そして世界へ、おいしいごはんをお届けしてまいります。



| | |
|--|---|
| ごあいさつ 代表取締役社長 ごあいさつをさせていただきます。 | |
| 企業理念 グローバルな事業展開を目指す の企業理念をご紹介します。 | 会社概要 おいしいごはんの提供に取り組む の会社概要をご紹介します。 |
| 沿革 創業から今日までの の歩みをご紹介します。 | 工場概要 雄大な自然の景観に恵まれた、 工場の概要をご紹介します。 |

それをよく把握しておく

商談でスムーズに話ができます。

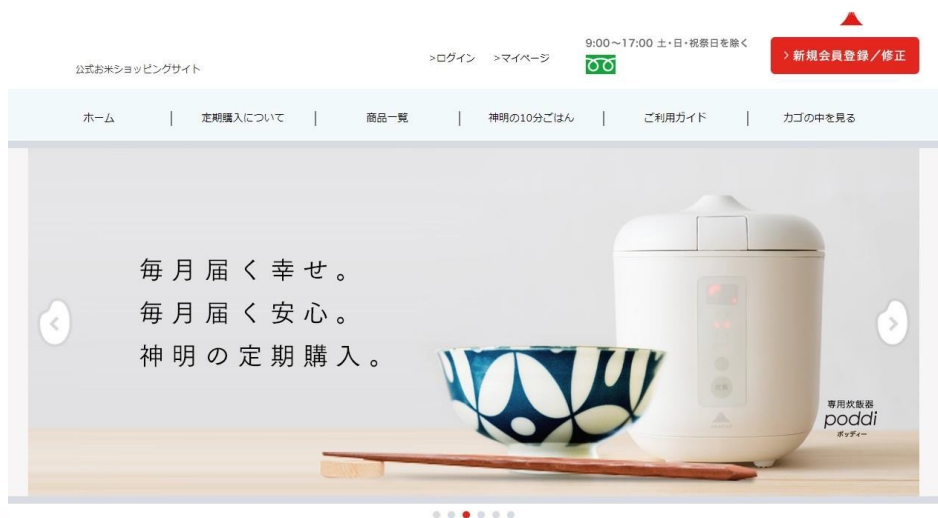
また、メーカーによっては

自社のネットショップを持っている場合もあるので

探しておきましょう。

ある場合は

どんなショップかをよく見ておきましょう。



【5】商品を調べておく

相手のメーカーの商品で

「どの商品を仕入れたいか」を

決めておきましょう。



ふんわりごはん 富山県産コシヒカリ
2食小分けパック120g×2×24
4,265円



白米プラスぶちぶち玄米とごはん
1.8kg×4(計7.2kg)
4,980円



新あかふじ1500g国内産<4本セット>(計6kg)
4,700円



あかふじ今日のごはん 新あかふじ1500g国内産×2本セット(計3kg)
2,450円

それを決めておくと

商談の時に

「この商品を仕入れさせてください」

と言えるので

商談が**スムーズ**に進みます。

希望の商品を2、3個

決めておきましょう。

反対に、商談の時に相手に

「希望の商品はありますか？」と聞かれた時に

答えられないと

話がスムーズに進みません。

希望の商品は

あらかじめ決めておきましょう。

◆Amazonでのリサーチ方法

Amazonで

メーカー名で検索しましょう。



そして、URL の末尾に

「&sort=salesrank 」と入れると

商品が**ランキング順**(売れ行きの良い順番)で

出てきます。

https://www.amazon.co.jp/s/ref=nb_sb_noss_1?_mk_ja_JP=カタカナ&url=search-alias%3Dfood-beverage&field-keywords=&sort=salesrank

ランキングが高い商品から

リサーチしていきましょう。

もしくは商品ページにある

メーカー名をクリックすると

そのメーカーの

他の商品が出てきます。



のおすすめ商品



ウーケ ふんわりごはん 富山
県産コシヒカリ
(200g×3P)×8個
★★★★☆ 86
¥ 2,880 (¥ 120 / 個)
prime
モノ 新品 出品
B0089874WM



ウーケ ふんわりごはん 山形
県産 つや姫 200g×24個
★★★★☆ 18
¥ 3,086 ¥ 2,880
(¥ 120 / 個) prime
モノ 新品 出品
B00A0ENVCU



ウーケ ふんわりごはん 特盛
り国内産100% 300g×24個
★★★★☆ 484
¥ 3,080 (¥ 128 / 個)
prime
モノ 新品 出品
B008CVF6HQ

◆メーカーのネットショップでのリサーチ

そのメーカーに**自社のネットショップ**がある場合

「売れ筋商品ランキング」

「人気商品ランキング」を探しましょう。

| ランキング | | | | |
|-------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|----------------------|
| 👑 No.1 | 👑 No.2 | 👑 No.3 | 👑 No.4 | 👑 No.5 |
| | | | | |
| Drip21 Cafe OCボックス - 60 | ブルーマウンテンブレンド No.1 100g | 炭焼アイスコーヒー 低糖 1リットルパック | Comm やわらかな風味のブレンド 400g | 珈琲専門店用マイルドブレンド 800g |
| 2,420 円 (税込 2,613 円) | 3,000 円 (税込 3,240 円) | 500 円 (税込 540 円) | 670 円 (税込 723 円) | 1,125 円 (税込 1,215 円) |

そのショップで人気の商品は

Amazon でも人気なことが多いです。

◆商品の価格を把握する

希望の商品を見つけたら

- Amazon ではいくらか
- いくらで仕入れたら利益が出る

かを把握しておきましょう。

たとえばこの商品の場合

Amazon のカート価格は 3150 円です。



FBA 料金シミュレーターで計算すると

1500 円で仕入れられたら

利益率は 25% です。

| | 自社発送の場合 | FBA発送の場合 |
|--------------------|---------|----------|
| 売上 | | |
| 商品代金 | ¥ 3150 | ¥ 3150 |
| 配送料 | ¥ 0 | ¥ 0 |
| 総収益 | ¥ 3150 | ¥ 3150 |
| 出品手数料 | ¥ 315 | ¥ 315 |
| フルフィルメント費用 | | |
| 出品者出荷の費用 | ¥ 0 | - |
| FBA(Amazonから出荷)手数料 | - | ¥ 547 |
| Amazonへの精品 | - | ¥ 0 |
| 出荷費用合計 | ¥ 0 | ¥ 547 |
| 出品者の収益 | ¥ 2835 | ¥ 2288 |
| 商品原価 | ¥ 1500 | ¥ 1500 |
| 純利益 | | |
| 純利益 | ¥ 1335 | ¥ 788 |
| 純利益率 | 42% | 25% |

計算

なお

- 商品名
- Amazon の価格
- いくらで仕入れられれば利益が出るか

は、メモして

覚えておきましょう。

(商談の時にスムーズに話ができるように)

4 商談実戦編

この章では

商談で実際に話すことについて

解説していきます。

◆商談で聞かれること

商談では

メーカーの担当者に

主に以下のようなことを聞かれます。

【1】そのメーカーを知ったきっかけ

【2】そのメーカーの商品に興味を持った理由

【3】ショップについて

→ **「自分はECサイトをやっていて**

商品はそこで販売したい」

という風に答えましょう。

以上の質問に対して

スムーズに答えられるように

考えておきましょう。

(的確に答えられないと印象が悪いため)



◆商談で確認すること

商談では以下のことを

確認するようにしましょう。

【1】仕入れる時の支払い方法

→ 代引きや銀行振り込み、

月末締め翌月払いなど

色々なパターンがあります。



【2】仕入れる時の最低量

→ メーカーによっては

「最低でも1 ケース仕入れてください」

「最低でも1 万円以上仕入れてください」

という風に決まってることがあるので

確認しておきましょう。

最低ロット

【3】送料はいくらか

【4】送料無料になるか

→ メーカーによっては

「1万円以上なら送料無料」という感じで

決まってることがあるので

確認しておきましょう。

送料無料

【5】商品の仕入れ値はいくらか

→ 仕入れ値が高い場合は
もっと安くないかどうか
交渉してみましよう。

| 小売単価 | 卸値 |
|------|-----|
| 500 | 300 |

◆商談で相手に信頼されるために

商談でいちばん大事なことは

「相手に信頼されること」です。

メーカーの担当者に

「この人は信用できる」と

思ってもらうことで

契約してもらうことができます。



そして、相手に信頼されるためには

・ 好感を与える

・ 良い印象を持ってもらう

のが大事です。

つまり「相手に好きになってもらう」

ということです。



そして、良い印象を与えるには

いくつかのポイントがあるので

解説していきます。

【1】メモを取る

商談では、相手の話で

大事なことは

メモを取るようにしましょう。



そうすることで

相手に「この人はちゃんと話を聞いてくれてる」と

思わせることができます。

※ただし、メモを取り過ぎると

逆に変なので

重要なところだけにしましょう。

【2】相手のペースに合わせる

これは心理学で

「**ペーシング**」と呼ばれるものです。

人には色々な人がいます。

- 声大きい人
- 声小さい人

- テンションが高い人
- テンションが低い人

- 早口な人
- ゆっくり話す人

- 笑顔がある人
- 笑顔がない人

相手の**空気や話し方**を見て

それに**合わせる**ようにしましょう。



たとえば相手が
テンションが高くて元気なら、
自分もテンションを上げて
元気良く話すわけです。

人は、相手と同じような人だと
安心感を感じます。

安心して話せる相手だと
「印象が良い」ということです。

なお、自分が相手のペースに合わせないと

「この人は話しづらい」

「話がかみ合わない」と

思われてしまう

可能性があります。

【3】相手のしぐさをマネする

これは心理学で

「ミラーリング」というものです。

ミラーとは鏡です。

つまり**「鏡のように相手のマネをする」**

ということです。

たとえば

- **相手が飲み物を飲んだら、自分も飲む**
- **相手が手や足を組んだら、自分も組む**

という感じです。



相手は、自分と**同じこと**をされると

なんとなく**安心感**を感じます。

そうすることで

良い印象を与えることができます。

※ただしやり過ぎると不自然なので

ほどほどにしましょう。

【4】相手の言葉をそのまま言い返す

これは心理学で

「バックトラック」と呼ばれるものです。

相手が言った言葉を

同じように言い返します。

たとえば相手が

「今日は天気良いですね」と言ったら

自分も

「そうですね、天気良いですね！」

と言う感じです。

また、相手が

「**うちは大阪に本社があるんですよ**」と言ったら

「**へー、大阪に本社が!**」という感じです。



このように

相手の言葉をそのまま言い返すことで、相手に

「話を理解してくれてる」

「よく聞いてくれている」

「自分に関心を持ってくれている」

と感じさせることができます。

その結果

話が弾むようになります。

※ただしやり過ぎると不自然なので

ほどほどにしましょう。

【5】相手に「YES」と言わせる

これは心理学で

「イエスセット」と呼ばれるものです。

相手に**何気ない質問**をして
とにかく**「はい」**と言わせる、
もしくは**肯定**させます。



たとえば

「今日は天気が良いですね」

「この部屋暑くないですか？」

という感じで

「相手が絶対にYES と言うであろう質問」を

していきます。



そのような質問を

3 つぐらいするようにしましょう。

すると相手は

「質問にはYES と答える」という

パターンになってきます。

その上で

「取り引きをさせて頂けませんか？」

「仕入れ値を安くしてくれませんか？」

というお願いを

するようにしましょう。

すると相手が

OK してくれる確率が上がります。



今までの質問で

「YES」 というパターンになっていて、

「断りづらい」 という状態に

持っていくわけです。

そうすると

こちらの**お願いが通りやすくなり**

交渉が有利になります。

ちなみに、いきなりお願いをしたり

値下げを頼んだり

しない方が良いでしょう。

いきなりお願いをしたら

断られやすいです。

まずは何気ない質問で

相手に何回も「YES」と言わせた上で

お願いしたり

交渉するようにしましょう。



◆商談が終わったら

商談が終わったら

その日のうちに

お礼のメールを送りましょう。



メールには

「忙しい中、貴重な時間を割いて会ってくれたことのお礼」

などを書きましょう。

その上で

取り引きや仕入れに関する

やり取りをしていきましょう。

5 まとめ

- ◆メーカー仕入れには様々なメリットがある
- ◆メーカー仕入れは副業の人でも、個人事業主の人でも出来る
- ◆メーカー仕入れでは商談をすることがよくある
- ◆商談をすると高確率で契約が取れる
- ◆商談をする前に準備をしっかりとしておく

◆商談では「よく聞かれる質問」に対する答えを用意しておく

◆商談では取り引き条件を確認する

◆商談では相手に信頼してもらえるように、

良い印象を与えられるように気を付ける