

利益額別バイヤー活動時に 優先すべきことリスト

こんにちは、石田起子です。

今回はゼロから始めるバイマ初心者向けセミナー第三話、リサーチ編をご覧ください。ここでは初心者バイヤーが月収 30 万円を稼げるようになるまでの利益別に優先して取り組むべきことをご紹介します。いただきます。

【利益額 0～5 万円】

このフェーズではとにかく受注を受けることに集中しましょう。利益が少ない商品でもバイヤー活動の勉強だと思って受注を受けることに意識を向けます。そのために出来ること、細かい価格メンテナンスなどは労力を惜しまずやりましょう。出品数が少ない今こそが一番価格メンテナンスを丁寧に出来るタイミングです。注文が入ったら、出来るだけ安く買い付けを行い利益を最大化させましょう。

バイヤー活動をしていく中でこの時期が精神的に一番大変な時期です。リサーチや出品に時間をかけて、反対に受注数はあまり入らず、目に見える結果がわかりずらいからです。しかし、ここを乗り越えることが出来ればその先は少しずつ楽しくなっていきますので出来るだけ早く受注を受けられるようになりましょう。

【5～10 万円】

月収 5 万円以上稼げるようになったら、出品の外注化を進めましょう。今のうちに出品を外注化しておくことで受注が増えてきても出品作業が滞らなくなります。出品の外注化は一品 50 円で雇えば月 100 品依頼しても 5 千円の手数料です。5 万円以上の利益が出ているのであれば収入の 10 分の 1 以下の手数料なので怖がらずに進めていきましょう。

【10～20 万円】

ここまで来たら問い合わせ対応など、自分以外の人でも出来る作業の外注化をどんどん進めていきましょう。全てを一人で行い月収 20 万円を稼ぐことは可能ですが作業量が多くなるため、かなり大変です。継続してこれ以上の収入を得たいと思っているのであれば外注化は必須です。

また、リサーチでは利益額によってリサーチや出品などの時間をかける価値があるかという視点で商品を選んでいきましょう。ただ、一商品当たりの利益だけではなくその商品が何点売れるかという視点も必要です。労力と時間のバランスをしっかりと考えながら進めていきましょう。

【20～30 万円】

ここまでこればあとは数を増やしていただくだけです。作業量に比例して売り上げの増加が見られるようになると思います。自分のアレンジや独自の方法を試してみてもいいでしょう。また、カード枠に余裕があればハイブランドに挑戦してもいいと思います。

更に外注化を整えて、いかに作業時間を減らせるかも並行して進めていきましょう。月収 30 万円を稼げるようになると、それ以上利益を伸ばすためには何をしたらいいかというのが自分でもわかるようになってくると思います。そうしたらこのポイント集はもう必要ないですね。引き続きバイマや日本の情報収集をして少しずつ修正をかけていきましょう。