

輸入ビジネスで得られる 10のメリット

—メルマガ読者さま限定特典—

輸入ビジネスの旅 ラッコ

【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。
このレポートの著作権は著作権者に属します。

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をおいても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

【その他】

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も、
著者は一切の責任を負わないことをご了承ください。

このレポートを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
著者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

お礼とご挨拶

こんにちは。ラッコと申します ^ ^

いつも、ブログを読んでいただきまして、
本当にありがとうございます。

また、この度は私のメルマガにご登録いただき、
まことにありがとうございます。

この特典では、
メルマガにご登録いただいた方限定で、私の考える
「輸入ビジネスをすることで得られる10のメリット」
について、お話をさせていただきます。

私が実際に経験したことに基づいてお話ししていきますので、
どうぞ肩の力を抜いて、お付き合いください。
それでは、よろしくお願ひします ^ ^

輸入ビジネスで得られる10のメリット

私のブログを読んでくださっている方や、
今回のメルマガに登録してくださった方は、
少なからず、**輸入ビジネス**というものに興味がある方だと思います。

ブログを読んでくださっている方は、ご存知かと思いますが、
私は日ごろから、
実際に行動したことや、思ったことを
けっこうそのままブログに書いています。

ですので、この
「輸入ビジネスで得られる10のメリット」
も私の実際の経験をもとにお話していきます。

10個のメリットを、次のページの3つに分けてお話していきます。
それでは、次のページから具体的にお話していきますね。

輸入ビジネスで得られる10のメリット

- 1 経験アップのメリット
- 2 スキルアップのメリット
- 3 その他の周辺のメリット

1 経験アップのメリット

メリット1 ビジネスの経験が身に付く

これは、けっこう大切なことです。

「ビジネスをはじめたい」という方は、
いろんな希望や目標があるはずですよ。

例えば、

「今の仕事だけでは不安」

「自分で稼いでいく力をつけたい」

「将来は独立して自分の力を試してみたい」

「自分がやりたい仕事がしてみたい」

「ビジネスをして、誰かの役に立ちたい」

「副業で収入を増やしたい。主婦をしながらビジネスで家計を支えたい」
などなど。



ですが、実際にビジネスをするということになると、例えば、会社員の仕事と、自分で行うビジネスとは、かなり質が異なるんですよ。

会社員の場合、上司に指示された仕事を、上司の思うような方向で、こなしていく必要があります。

ですが、自分で行うビジネスには、だれも指示してくれる人はいません。

「自分で考えて、自分で実施していく」
必要があります。

これって、大きな違いですよ。

そうなる、学校でも、アルバイトでも、会社員の仕事でも、与えられた課題や、与えられた業務、与えられた指示を受けて、それをこなすことになれている場合、まずは、**自分で決めて実施していくことに慣れる**必要があります。

ですので、そのような経験をするためにも、
なんでもよいので、
まずは自分で考えたことを自分で行っていくことが大事になります。

それで、自分で考えて実施するといっても、
一からビジネスモデルを考える必要はありません。
考えること自体が難しいですよね ^ ^

自分で考えなくても、先人が結果が出された方法があるので、
それにそってやっていけば、けっこうな確率で結果を出すことができます。

輸入ビジネスは、本当にたくさんの人たちが、
今までに結果を出せているビジネスモデルです。
「海外から安く仕入れて、日本で高く売る」という
シンプルなビジネスモデルです。

しかも今はインターネットがあるので、大きな資金をかけずに、
自宅ですぐにビジネスを始めることができます。

ですので、このような「自分で行うビジネス」を
まず「**経験することができる**」ということが大きなメリットになります。

メリット2 販売の経験が身に付く

さて、「ビジネスをいざはじめよう」となったとして、
ビジネスの基本は、「**安く仕入れて高く売る**」というものになります。
または、「自分のサービスを考えて提供する」というものもあります。

それで、そのようなビジネスで、一番分かりやすいのが、
物販のビジネスです。

実際に物を仕入れて、それを売るので、とっても分かりやすいですね ^^

では、「次にどんなものを仕入れようか??」ということになります。
「どんなものが売れるのだろうか??」ということにもなりますよね。

はじめて、物を仕入れるときに、一番不安なのが
「その仕入れたものが、ほんとに売れるのか」
ということですね。



インターネットを使った輸入ビジネスの場合、はじめにある程度の「**売れ筋商品**」というのが、分かるんですよ。

これって、ほんとに大きなメリットなんですよ。

やり方としては、売れ筋ランキングや、専用のサイトやツールを使って調べるのですが、無料でも、ある程度の売れ行きが分かるんですよ。

そうすると、ある程度売れそうなものを事前に調べて、仕入れることができます。

これを「**リサーチ作業**」とも言います。売れ筋の商品が分かれば、あとは、日本と海外の価格差を調べていきます。

これで、海外の方が、日本の価格よりも安ければ、それを仕入れて、日本で販売することができます。

これって、大きいですよ。

たとえば、問屋街などに行って、商品を適当に仕入れたとします。
初心者が適当に間で仕入れたものが、売れるのってなかなか難しいんですよ。

ですが、インターネットを使うことで、
はじめに売れ行きを調べて仕入れることができるんです。
そして、価格差を調べることで、
ある程度の利益も予想することができるんです。

ということは、リサーチ作業をすることで、
「どの商品を仕入れればよいか分かる」ということなんです。

勘に頼らなくても、しっかり調べることで、
このように仕入れができますし、それをAmazonなどで販売することで、
販売の経験を積むことができます。

「安く仕入れて高く売る」というビジネスの基本を経験できるんですよ。
これも大事なメリットになりますよ。

メリット3 成功体験を得ることができる

さてさて、どんどんいきましょう。

- ・ビジネスをはじめることができた。
- ・そして物を仕入れて、販売することができた。

そうなる、次は、

物が売れて利益が出たときに、どんな気持ちになるでしょうか。

もう、

それは、

「メッチャ、うれしい」

ですよ（笑）



だって、自分で「この商品は売れるだろう」と考えて、
自分で仕入れた商品です。
そして、自分で販売した商品です。
それで、利益が出たんですよ。

これは、どうみても、うれしいですよ。
このうれしい体験が、「**小さな成功体験**」となって、
それから全てがはじまっていきます。

他のビジネスだと、なかなかここまで来るまでに大変ですよ。
たとえば、レストランなら、お店を借りて、出店して、従業員を募集して、
お客さんを集めて・・・と**売上が上がるまでに時間がかかりますよね。**

店舗を構えなくて、はじめられるものとして、
株式投資や、FX、アフィリエイトといったものもありますよね。
これらも、自宅でインターネットでできるのですが、
専門性が高くて、初心者が結果を出すまでに時間がかかります。
株やFXにおいて、結果が出るどころか、
「がんばったのに、マイナスになった」ということも少なくないです。

ですが、インターネットを使った輸入ビジネスは、
店舗を構える必要もないので、すぐにはじめられますし、
結果が出るまでの時間も早いんです。

そして、株式投資やFXのように物を扱わないものではなくて、
物を扱うビジネスです。

100円で仕入れたものが、90円で売れて10円の赤字になることはあっても
マイナスになるようなことは、ほとんどありません。

さらにしっかりリサーチして仕入れをすれば、
利益を出す商品にあたるまでのスピードが早いんですよね。
これが**成功体験**になります。

そして、小さな成功体験を積むことで、また次の成功に向けて、
行動ができるんですよね。そしてそれがうまくいけば、次に向けて行動。
という繰り返しなんです。ですので、**最初の一步の経験を積める**のも、
輸入ビジネスで得られるメリットになります。

1 スキルアップのメリット

メリット4 数字の管理に強くなる

これは、やっていくうちに分かってくることなのですが、
やっていくうちに、どんどん数字に強くなってきます。

輸入ビジネスというと、**物販ビジネス**になります。

物を扱うので、
その物に対する数字が必ず出てくるんですよ。

物を仕入れるときは、仕入値がありますし、
販売するときは、販売額があります。

A large, bold, red 3D number '10' is positioned on the right side of the slide. The number has a slight shadow and a white highlight on its top surface, giving it a three-dimensional appearance.

例を挙げてみると、こんな感じですよ。

商品を仕入れる → **仕入値**

商品を販売する → **販売額**

売れた商品の額の合計 → **売上高**

利益が出る → **利益額**

売上に対する利益の割合 → **利益率**

こういった感じで、数字で管理していきます。
なので、数字を使ってビジネスをするので、
いやでも詳しくなってくるんですよ。

そして、この数字管理が、ビジネスを進めていくうえでとても大切なスキルになります。

この数字管理のスキルを、
実践を行いながら、学ぶことができるんですよね。

本などでも勉強することもできますし、
勉強することももちろん大切なのですが、
やっぱり実際に自分で経験した方が、
身に付きます。

それは、どうしてかと言いますと、
「その数字がぜんぶ自分のビジネスに関係するから」
です。

やっぱり自分のビジネスなので、
本で見るよりも、真剣になりますよね。

他人ごとではなくて、**「自分ごと」**ですからね ^^
こういった数字に強くなるのも輸入ビジネスで得られるメリットになります。

メリット5 資金管理に強くなる

これは、さっきの数値の管理にも似ているのですが、
その中でも、「**資金**」に関することですね。

物販ビジネスの場合では、
基本的に物を仕入れて、
それを販売します。

無在庫で販売する方法もありますが、
それでも、基本的には売れた後に、
物を仕入れることになります。

それで、
物を仕入れるということは、
必ずそれを仕入れる資金がいるということですよ。



例えば、
1,000円で物を仕入れて、
それを、1,300円で販売したとします。

そうすると、
最初に1,000円が必要になります。

これが規模が大きくなってくると、
仕入れる額も、
それに**必要な資金**も少しずつ大きくなってきます。

そうになると、
資金をどれくらい使って仕入れをして、
その商品がどれくらいの期間で売れて、
どれくらいで資金が回収できるのかというの
考える必要がありますよね。

例えば、

1,000円の商品を10個仕入れたとします。

10,000円の仕入れ値になりますよね。

それを、一つ1,300円で販売したとします。

1カ月で、10個が売れたとします。

そうすると、13,000円となります。

この時点で、

10,000円で仕入れたものが、

13,000円になっていますので、**3,000円資金がプラス**になっていますよね。

逆に、なかなか物が売れないと、

最初の10,000円を回収するのが遅くなってしまいます。

回収が遅くなると、次の仕入れができませんよね ^^

ですので、このように輸入ビジネスをしていると、

資金の管理も強くなっていくんですよね。

これも自然にスキルアップができるので、メリットになります。

メリット6 投資感覚が身に付く



投資感覚が身に付く。

これも、大きなメリットなんですよ。

たとえば、さきほどの例を使いますと、

例えば、1,000円で物を仕入れて、それを、1,300円で販売したとします。

話を簡単にするために、手数料などを考慮しないことにすると、
これで、**300円の利益**になります。

これは、違う言い方をすれば、

1,000円を投資して、それが1,300円になって、300円の利益が出た。

ということになりますよね。

この商品を、もし、10個仕入れて、10個売れたとしたら、

10,000円を投資して、それが13,000円になって、3,000円の利益が出た。

ということになります。

規模が大きくなると、
10万円の投資をして、3万円の利益が出た。
100万円の投資をして、30万円の利益が出た。
とうことになります。

このように、資金を物に変えて、投資をして、
それを回収して利益を得るという感覚を自然と身に付けることができます。

この「**投資感覚**」と身に付いてくると、いろんなところで役に立ちます。

例えば、
あるツールを使うのに、3,000円かかったとします。
そして、それを使うことで、利益が10,000円増えるとします。

この場合、ツールの代金より、利益の方が大きいので、
使ったほうが良いですね。これが投資感覚がついていないと、

ですが、投資感覚がついていないと、
「ツールを使うのがもったいない」という気持ちが強くて、
これをはじめることができません。

他の例を挙げると、
ある商品を販売するのに、手数料などの初期投資が1万円必要だったとします。
そして、販売すると、利益が毎月3,000円出るとします。
この場合、4カ月行えば、
利益が、4カ月×3,000円で12,000円となります。
そうすると、**最初の1万円のもとがとれます。**

ですが、投資感覚がついていないと、
「初期投資がもったいない」という気持ちが強くて、
これをはじめることができません。

このようにビジネスを進めていくには、投資感覚も大事になります。
この投資感覚も輸入ビジネスで、**仕入と販売を繰り返すこと**で、
自然と身についていきます。

3 その他の周辺のメリット

メリット7 自信がつく

自身がつくというのも、
輸入ビジネスを行って結果が出ると、
得られるメリットです。



自分の力だけで、お金を稼ぐということは、なかなか経験できないことですが、
輸入ビジネスを通じて結果が出ることで、これを**経験する**ことができます。

毎月10万円でも自分で稼げるようになると、やっぱり自信もつきます。
副業の場合、もちろんその分だけ収入が増えますので、生活もその分楽になります。

主婦の方であれば、その分家計を助けることもできますし、
自分のお小遣いとして使うこともできますよね。

どこかに勤めたり、アルバイトして得られた給料と、
自分の力で稼いだお金って
やっぱり違った感覚があります。

将来は自分で、
大きなビジネスをしてみたいという方も、
こういった「**自分で結果を出せた**」という気持ちを
得られることで、自分にもできるという自信が得られます。

このように、お金だけではなく
自分自身の気持ちの面でも、プラスになります。

副業で輸入ビジネスをされている方であれば、
輸入ビジネスで得られた経験や知識が、
本業の仕事にも役に立つはずです。

メリット8 英語に多少慣れる

英語に多少慣れるというのもあります。

といっても、輸入ビジネスの場合、
もともと**英語が得意でなくても**
できてしまうんですね。

仕入を行う、アメリカのアマゾン、
日本のアマゾンと仕様がとてもよく似ています。

なので、日本のアマゾンで買い物をしたことがある人は、
なんとなくアメリカのアマゾンでも買い物ができます。

ですので、もともと英語が得意でなくても
大丈夫です。



それで、
得意でなくてもできるのですが、
やっぱりやっていくうちに英語に触れ合う機会が多いので、
英語に慣れるというメリットもあります。

また、アメリカのアマゾンからの仕入れに慣れてくると、
eBayといったアメリカのオークションサイトや、
海外のネットショップから商品を仕入れることもあります。

慣れてくると、
英語でそのようなショップに
メールを直接送ることもできます。

こういったことをすれば、
もっと**英語に触れる機会が増える**ので、
よけいに英語に慣れていきますよね。

輸入ビジネスは、
英語ができなくてもはじめられるのですが、
もともと英語や海外に興味にある方にとっても、
おススメのビジネスです。

もともと英語が得意な人、
海外に興味がある人、
などもご自分の**特技や、興味があること**を
生かせるので、おススメですね。

うまくいけば、海外の取引先と仲良くなったり、
海外のアウトレットモールに買い付けに行ったり、
海外の展示会に行ったり、
といったこともできますので、
可能性も広がっていきます。

相手先が、海外なので、広がりも大きな可能性があるビジネスですね。

メリット9 趣味を生かせる

もともと海外の商品が好きという方も
いらっしゃいますよね。

ご自分用に好きな洋服や、
雑貨、趣味のものを
海外から購入して**個人輸入**している方も
いらっしゃるかと思います。

そんな方は
もともと海外の商品に興味があるので、
おすすめです。

たとえば、アメリカのショップで、
好きなブランドのセールがあっ
ています。



それを、
ご自分で海外のネットショップで注文
して個人輸入しているとしますよね。

もうその時点で、半分くらい輸入の知識が
あるようなものです。

このように海外から商品を買っている人であれば、
抵抗がなく、輸入ビジネスを始めることができます。

また、商品のリサーチは、
はじめはいろんな商品を見て
いろんな商品を扱ったほうが良いですが、
ご自分の趣味から広げていってリサーチをすることができます。
リサーチは、広がりを持たせていくといった感覚も大事なんですよ。

たとえば、釣りが好きな方は、釣り具だけでなく、
アウトドア商品といったその周辺の商品を見ていくような感じです。

また、
専門知識があると、
最終的には専門分野のネットショップなども
作ることもできますよね。

最初は、いろんな商品を扱いながら、
輸入の知識や経験を積んで、
このようなご自分の趣味や知識を
生かしてビジネスをすることもできます。

このあたりも
可能性が広がっていきますので、
輸入ビジネスならではのメリットと言えますね。

メリット10 話の合うビジネス仲間ができる

それでは、
最後いきますね。

話の合うビジネス仲間ができる
というのも大きなメリットです。

最近特に思うんですが、
自分がビジネスをするようになると、
やっぱりビジネスをしている人と
話が合うんですね。

もちろん、
ビジネスをしている人が良いとか、
ビジネスをしていない人が良いとか、
そういうことではないんですよ。



そういうことではないんですが、
ビジネス以外のことでもなんでもよいので、
目標を持ってそれに向かって頑張っている人って、
やっぱり魅力的なんですよ。

で、そういう人たちと会ったり、
話したりすると、
愚痴を言ったり、不平を言ったりといったことが、
ほとんどないんですよ。

それよりも、
自分の目標に対して、どうがんばっていくか
といった前向きな話題が多いんですよ。

ときには、温かいアドバイスをもらったり、
ときには、励ましをもらったり、
ときには、元気をもらったり。

お互い**共通**のビジネスという
繋がりの中で、
そういった深いつながりが出てくるんですね。

同じようなビジネスをしている人と仲良くなるのって
ほんとうにいいことですよ。

ですので、
輸入ビジネス以外でもなんでもよいので、
何かビジネスをはじめたり、趣味をはじめたり、
そういったときは、
ご自分の素敵な仲間を見つけるようにしてほしいです。

ビジネスでも、やっぱり最初は
自分からアクションを起こさないとつながりが
できません。

ブログやメルマガを書いて、情報を発信したり。
コンサルを受けて、その先生と親しくなったり。
セミナー、コミュニティ、懇親会などに参加して、
参加者の人と仲良くなったり。

なんでもよいので、**自分から行動して、**
ぜひご自分と気の合う仲間を
見つけてほしいと思います。

ときには、気の合う仲間たちと、
いっしょに食事したり、飲み会をしたり。笑いあったり。

そういうのって、
ほんと有意義で楽しい時間ですよ。

そして、ビジネスを通じて、
お互いに成長していければ、
ほんと素晴らしいことですよ ^ ^

私が考える「**輸入ビジネスで得られる10のメリット**」
については、以上になります。

いかがでしたでしょうか？

メルマガの特典なので、
もう少し簡単にするつもりだったのですが、
思いのほか、時間がかかってしまいました ^^
相変わらず要領が良くないですね（笑）

私なりに気持ちを込めてお話してきましたので、
これを読んでいただいた方が、
少しでも輸入ビジネスや、
ビジネスに興味を持ってもらえれば幸いです。

最後までお読みいただきまして、ありがとうございます。
あなたの旅が、良い旅になりますように。

輸入ビジネスの旅 ラッコ