

Amazon × ECI合同セミナー



アマゾンジャパン合同会社
岡田 紀信

株式会社ECI
石山 芳和

アジェンダ

1部

2021年版ヒット商品の作り方(石山)

2部

Amazon出品サービスの現況と戦略(岡田)

3部

質疑応答

1部：2021年版ヒット商品の作り方

登壇者紹介

株式会社ECI 創業者

石山 芳和(イシヤマヨシカズ)

福島県生まれ大阪在住の38歳

OBC(オリジナルブランド構築コンサル)主催

Amazon輸入はオリジナル商品で儲けなさい！ 著者



自身でも年商15億円のネット通販会社を運営しながら5年間で500名以上のクライアントの指導を行ってきた。クライアント実績としてはスタートアップから年商30億円まで幅広い規模の成功事例があり、主催するOBC(オリジナルブランド構築コンサル)では数十名の現役トップセラーを抱え、日々Amazonでの販促とスケールアップの研究を続けている。

OBCクライアント実績

売上スナップショット 2020年9月28日 10:44:14: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
5,852	6,018	¥18,457,549	1.03	¥3,154

売上スナップショット 2020年7月29日 18:18:39: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
6,001	7,007	¥20,691,826	1.17	¥3,448

売上スナップショット 2020年11月15日 7:36:36: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
4,615	4,900	¥17,334,320	1.06	¥3,756

売上スナップショット 2020年10月30日 17:53:12: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
4,002	4,297	¥13,301,899	1.07	¥3,324

Amazonの現状

- ・出品規制の強化により多くの転売ヤーが淘汰
- ・売れてる商品のモノマネだけではヒットしづらい
- ・大型セールの上規模が上がってきている
- ・お客様がレビューを見る目がシビアに
- ・二極化が年々加速している

それを踏まえて今、勝つには

- 1、参入余地のある市場の商品選定
- 2、既存商品に確実に勝てる差別化
- 3、セールへの参加(特に大型)

これらの「総合力」を高めることで勝率を限りなく上げることが出来る。

1、参入余地のある市場の商品選定

前提として

- ・ノウハウ
- ・資金
- ・アカウント優遇

によって参入すべき市場は変わります。

1、参入余地のある市場の商品選定

それを踏まえて「参入するべき商品」とは？

- ・市場規模が大きい
- ・既存商品に対して勝てるポイントがある
- ・資金的に参入可能

2、既存商品に確実に勝てる差別化

差別化は大きく分けて

- ・商品力
- ・訴求力

の2つに分類されます。

2、既存商品に確実に勝てる差別化

「商品力」による差別化をするには

- ・商品レビューの調査
- ・専門家の意見を聞く
- ・工場から新商品情報を集める

ことが効果的になります。

2、既存商品に確実に勝てる差別化

「訴求力」による差別化の一例として

- ・売れている感の演出
- ・権威性の演出
- ・他社比較
- ・開発秘話
- ・お客様の声を抜粋

などがあるが、常にアンテナを張って情報収集をしていくことが重要になります。

3、セールへの参加(特に大型)

Amazonのタイムセールは

- 1、超大型セール(プライムデー・サイバーマンデー等)
- 2、タイムセール祭り(月に1回程度開催)
- 3、一般セラーが参加可能なタイムセール

に3つのイベントに大きく分けると分類されますが1、2については原則としてアマゾンからの招待によって実施可能なセールになります。

3、セールへの参加(特に大型)

タイムセールの種類は

- 1、特選タイムセール
- 2、数量限定タイムセール
- 3、7日間のタイムセール

に3つに分類されますが1については原則としてアマゾンからの招待の場合のみ実施可能なセールになり、2、3についてはセラーセントラルに出てくるタイムセールのみ有料で実施が可能になります。

最後に

OBCでは現役のトップセラーである担当講師が

- ・その方のレベルにあった商品選定のサポート
- ・既存商品に勝てる差別化から販売戦略までを指導

してくれます。

それに加えてタイムセールが実施できる担当者付アカウントの紹介もしているので高い成功率を上げることができています。

参加者様用メルマガフォームはこちら→



ご清聴ありがとうございました

