

店舗せどりマスターゼミ

STAGE3

古瀬 京介

STAGE3: 値下げ交渉の重要性と仕入れ個数の決定

- 今回のセミナーでは利益商品を発見し、モノレート分析もできた段階で問題となる仕入れ個数の決定と、利益を底上げする値下げ交渉について解説する。
- 仕入れ個数の決定
- 値下げ交渉術
- 値下げ交渉後の仕組み作り
- 在庫確認と利益を膨らませる方法
- 大量に商品を回収する仕組み
- まとめ



仕入れ個数の決定

- 利益商品を発見し、売れ行きはそこそこだがお店の在庫が大量にある場合。
- 資金の問題だったり、在庫リスクとなる怖さから少ない個数を仕入れる？
- 少ない個数仕入れて、売れたらまた仕入れに行くという方法が一番堅実ではある。
- だが、その時でないとは仕入れができない商品も多数ある(一時的なセールや遠方での仕入れ)
- これに関しては、自分が仕入れようと思った個数の1.5倍ほどリスクを取って仕入れるといい
- 売れ残った場合は損をしてしまうことになるが、「**トータルでプラスであればOK**」
- プラスにならなかった場合でもその経験が次の仕入れ判断につなげることができる
- つまり、在庫の回転の感覚を掴むことが一番の目的
- 高ランクの商品であれば、あるだけ仕入れるのが基本となる



値下げ交渉

- 家電量販店では必ず値下げ交渉をすること。
- もちろん、家電量販店以外でも交渉に応じてくれる店舗もある。
- しかし、に応じてくれる商品と応じてくれない商品、に応じてくれる店員と応じてくれない店員がいる。
- 交渉のコツ
- 1、交渉する商品は店員の所に持っていかず、店員を商品の棚に呼ぶこと。
- 2、指値をわざと決めて交渉してみる。(1万円で販売されている商品を「7000円になりませんか?」)
- 3、なるべく値下げの権限が強そうな人に交渉をする。(アルバイト等への交渉は避ける)
- 4、大幅な値下げをしてくれた店員を把握しておく。



値下げ交渉後の仕組み作り

- 値下げ交渉後に安く仕入れができたおいしい商品はメモしてデータベース化する。
- (せどりすとプレミアムを使っていればウォッチリストに追加すると便利)
- そして、安く購入できた証拠(レシートの写真など)をスマホに保存しておくこと
- 大幅な値下げをしてくれた店員さんの店舗名や名前をまとめたデータベースを作っておくのもいい。
- 一度大幅な値下げをしてくれた店員さんは次回も大幅に値下げしてくれる確率が高い。
- このデータベースを利用することで、ネット仕入れにも応用できる。

在庫確認と利益を膨らませる方法

- 基本的に高回転の商品は”**あるだけ仕入れる**”のが基本
- 利益商品を1つ発見し、その個数が3倍になれば、利益も3倍になる
- ここで大切なのが、「在庫の個数確認」を必ず行うこと
- 店舗によっては倉庫に多数の在庫をストックしている店舗も
- その店舗での在庫確認はもちろん、さらに利益を膨らませるためには？
- その店舗ではない他の同名店舗の在庫も確認すること。
- そこでStage1のセミナーで説明した店員との関係作りが重要になってくる。
- 快く在庫確認を受け入れてくれる店員と良好な関係を築こう。

大量に商品を回収する仕組み

- 高回転、高利益率の商品を大量に回収するためには？
- 先ほど説明したデータベースが力を発揮する。
- 安く仕入れができた証拠(レシートの写真など)を他の店舗での交渉の材料にする。
- 主に家電量販店で活用できるテクニックではあるが、他店舗でも使うことができる。
- ヤマダ→ビックカメラ ビックカメラ→ヨドバシ など色々と応用できる。
- (家電量販店は基本的に他店舗と同等の価格まで値段を落としてくれる可能性が高い)
- そして、利益商品を大量にかき集めることができるようになる。
- 多少の手間はかかるが、1つの商品で利益を何倍にもできる。



まとめ

- 仕入れ個数に関しては自分の資金量と相談し、不安であれば少量仕入れる。
- 「このくらいかなかな？」と思った1.5倍くらいの個数を仕入れてリスクを取ると勉強にもなる。
- そうして経験値を積み、仕入れ個数をだんだん増やしていくといい。

- 値下げ交渉は必ず行うようにする。(値下がりがそのまま利益になるので)
- ポイント還元であっても、次回来店して仕入れをするのだから積極的に活用していく。

- 安く仕入れた証拠を基軸に、他店舗での回収に役立てる。