

# せどりのスタイルについて

私はせどりをやり始めてから沢山の同業者の方にお会いしてきました。

その中で感じた事は、ある程度稼いでいらっしゃる方は大体、自分のせどりのスタイルという物をお持ちです。

- ・ 店舗メインなのか、電腦メインなのか。
- ・ 電腦メインならどこから仕入れるのがメインなのか。
- ・ 新品なのか中古なのかどちらもなのか。
- ・ 仕入れる商品のメインカテゴリーは何なのか。

その他にも沢山あるのですが今回は、

## 1 店舗にかける時間はどれくらいなのか？

これをお話ししていきたいと思います。この辺りの考え方は人それぞれですので、参考までに読んで頂ければと思います。

正解は有りませんが、自分の軸がしっかりしていたら何かあった時にブレる事が少なくなりますので、一緒に考えていきましょう！

# せどりのスタイルについて

まず、なぜこのテーマを選んだかと言いますと、月収20万円位になってくるとこれを気にされる方が非常に多いからです。

そして、正解が無いテーマでもあるので私の考え方をお話しすることによって、あなたと意見交換をしたいなと考えています。

私を見かけたらいつでも話しかけてくださいね！人見知りを全くしませんので、すぐに仲良くなれると思います。笑



本題に戻ります。

私の店舗でのせどりスタイルは、1店舗にそこそこ時間をかけます。

# せどりのスタイルについて

と言っても無駄にだらだら長く居る訳ではなく、

「ここは商品が沢山残ってそうだな。」

と感じたら、そのお店にある商品をしっかり仕入れるということです。

この考え方は、移動による無駄な時間の浪費と経費を削っていくという考え方からくるのですが、これの仕入れ方にたどり着くためには最初に色々試したことがあります。

例えば、入店してからスマホのストップウォッチをスタートさせて20分で強制的にお店を出るとか、1日に回る店舗を限界まで上げてひたすら回っていくとかをしていました。



# せどりのスタイルについて

何かをチャレンジするために絶対に必要な事は、行動量を上げていくということです。

ですので、そういった意味では最初の取り組みは間違っ  
てなかったと考えています。

ですが、いつまで経っても同じ様な事をしていたら成長  
は有りませんので、行動の中で自分で気付いた結果をど  
んどん改良していった時に今のスタイルが出来上がしま  
した。

しっかり店舗仕入れをしていけば、入店して15分くら  
いでダメかどうかわかりますので、切り上げる時はかな  
り早いです。

- ・ 沢山仕入れできそうならしっかり見る
- ・ ダメそうならさっさと次に行く

この2つが基本なのですが、これを自分なりにどう落と  
し込んで行くのかが重要になります。

# せどりのスタイルについて

もしかしたらこれを読んでくれているあなたが、お店に滞在するのは30分にして、1日に回る店舗数を10以上にしていきたい！

なんて方ならそれはそれでOKだと思います。

そもそもの前提が、

## 「お金を稼ぐ」

という所に有りますので、どの様なスタイルをとっていたとしても利益を出し続けさせれば良いのです。

人に合わせる事によって利益が減ってしまうなら、それはあなたに合っていないのかもしれないので、行動量上げて新たなチャレンジをする事をお勧めします。

これから色々な同業者の方とお話しされる機会があると思いますが、その時に聞いたお話しは参考までに止めておいて、まずは自分が考えたやり方をやってみてから改善していきましょう。

もちろん私にご相談頂ければ、誰よりも親身にお話しを聞かせて頂きますのでいつでもどうぞ！