

卸との契約方法・ラベル見る

基本的に仕入れに行くとなれば小売店に行くのがセオリーですが、もっと大きいロットで仕入れたり、仕入値をもっと下げたいとなれば卸との契約は有効です。

卸との契約に成功すれば、小売店に並んでいる商品価格の半分以下の金額で大量に商品が購入できる事も珍しくありません。



パッとイメージしただけでは中々卸業者とのつながりが持てなさそうなのですが、意外に簡単につながりを持つ事が出来ます。

難しい難しいと思い込んでいたら、自分が勝手に作り出した見えない壁がどんどん大きくなってしまいますので、先入観を捨てて何事にもチャレンジしていくようにしてください。

卸との契約方法・ラベル見る

まず卸業者とつながる方法に、インターネットで卸業者を検索するという1番簡単な方法からお伝えしていきます。

グーグルの検索窓に、卸・自分の住んでいるエリア・欲しいカテゴリーを入力するだけで結構出てきます。

例えばあなたが東京に住んでいて、おもちゃの間屋さん
と契約したいと思っているなら、

卸 東京 おもちゃ

これで検索をかけたら出てくるという事です。

ここに出てきた業者のリストを取って行って、それに
どんどん電話をかけて契約をしていくという事です。

たったこれだけの作業でも卸業者との契約は出来てしま
います。

ポイントは、1つ断られてもどんどん新しい卸業者との
契約を求めて電話していく事が重要です。

もちろんそれだけでも良いのですが、もっと卸業者のリ
ストが欲しい場合は、B to Bサイトから情報を抜いてく
る方法もあります。

卸との契約方法・ラベル見る

B to Bとは、Business-to-Businessと言って、企業が企業向けに行う事業を指します。

つまり、卸から直接買えるというサイトがあるのです。

例えば代表的なところで言うと、ネッシーというサイトが有ります。



こちらは登録をすると何を取り扱いたいのかを聞いてきてくれて、卸業者が販売している商品を一覧出来て、更に実際に販売している会社名もどんどん出てきます。

そしてする事は同じです。

会社のリストをどんどん取って行って、電話で直接取引の交渉をしていきましょう。

ハードルが高そうに思えるかもしれませんが、

卸との契約方法・ラベル見る

そんな事は全くありません。

卸業者も販路を拡大出来る事になりますので、邪陰に扱う事は有りません。是非勇気を持って実践してみてください。

しかしこの数撃てば当たる戦法、しっかり行動して頂ければ必ず成果が出るのですが、実際に店舗仕入れに行きながらも卸業者の存在を知る方法があります。

この方法はあまり公に出来ないので、私とあなただけの秘密にしておいてください。

それは、仕入れに行った店舗に届いている商品のダンボールに貼付されている**発送ラベル**を見るという方法です。

The image shows a detailed view of a Yamato Transport shipping label. The label is divided into several sections. On the left, there is a section for the sender (FROM) with fields for name, address, and phone number. Below this is a section for the recipient (TO) with fields for name, address, and phone number. In the center, there is a large QR code. To the right of the QR code, there is a section for the destination (TO) with fields for name, address, and phone number. At the bottom, there is a section for the sender's company name and address. The label also includes a barcode and a QR code for tracking. The text on the label is in Japanese and includes the Yamato Transport logo and various service details.

卸との契約方法・ラベル見る

このようなラベルです。
そして見るべきポイントは**依頼主**です。

時々ありますよね？
お店に陳列する用の商品が入ったダンボールが。

そこに貼付されている発送ラベルです。

そこにはどこからその荷物が送られてきたかが記入されているはずです。

そうです。
その発送先として書かれている依頼主の名前が、
卸業者なのです。

つまりそのお店に並んでいる商品を、小売店が利益を乗せる前の価格で仕入れできる可能性があるのです。

これを普段の店舗仕入れで取り入れるだけで、卸業者との契約を結べる可能性が出てきます。

こういった所でもしっかりとアンテナを張っていると、大きなチャンスが転がり込んでくる事があります。

卸との契約方法・ラベル見る

基本的にこういった新規開拓をする時に必要な事は、諦めない気持ちと出来なかった事を失敗と思わない事です。

誰でも最初は完璧に出来るはずがないので、何にでもチャレンジして出来なかった理由を考えてみる。

その先に大金が眠っていて、自分が当初立てた計画や目標に到達できると思えば頑張れるはずです。

少し泥臭いやり方ですが、どんなビジネスにもそういった側面は有ります。

あなたが難しいと思っている事は、間違いなく他の人も同様に難しいと思っています。

そういったところにチャンスが有りますので頑張ってくださいましょう！