

僕が指導している方で最近実績をグンと上げてきてる人を
代表で3名紹介しますね！

ちなみに彼らは全員年収1000万円確定です。

[illegible]

6月実績

仕入総額	174,454円	計55点
売上実績	1,429,261円	計62点
最終売上	1,424,106円	
売上利益	1,206,690円	
利益率	-----%	

・7月目標 総合利益 126万で☆☆☆獲得

6月は仕入れ調整月とし、価格調整と在庫売却率の向上に注力。

*月別利益率の計算がややこし過ぎて断念。。。

[illegible]

実はこの方、**副業**なんです。

しかも転売を始めてまだ4ヶ月しか経ってません。

6月の利益・・・おかしくないですか？

なんと月収120万円です。

ただ、ビジネスとして転売をやりさえすれば
これ位の数字って不可能じゃないんです。

せどらーとか、転売ヤーとか言ってる意味不明は職業の人たちではたどり着けない境地までたったの4ヶ月で行けるってことです。

しかもこの数字を出したのは僕ではなくて、実際に存在する最近のコンサル生の人がここまでなってるんですから、高山式国内転売の再現性は抜群ですよ。

次にいきますね ^ ^

[illegible]

お疲れ様です。遅くなりましたが、6月の月報です。

＜物販実績＞

月商：3,762,232円

利益：1,037,980円

利益率：27.5%

+コンサルティング1名受注 (30万)

合計:1,337,980円

<総括>

しゅんさんには先日チャットでご報告しましたが、
1名コンサルティングを受注しました。初めての受注になります。
その方にもしっかり稼いでいただくべく、全力で指導してまいります。

こうやって僕がコンサルティングを受注できるのも、しゅんさんから教えて頂いたノウハウや思考法のおかげだなと感じております。いつもありがとうございます。

なおコンサル生については大阪にお住まいの方なので指導もしやすく、既に三度ほど対面コンサルを実施しています。

まずはメルカリ仕入れをメインにマスターしてもらう予定です。

自分の物販については6月も100万は達成しましたが、ギリギリでした。
利益率は先月より下がり気味ではありますが、
これは資金回収のために回転を意識した結果こういった数字になりました。

7月は自分の物販の数字を上げていきながらも、
コンサル生の指導、そしてコンテンツ作成も進めて参ります。

7月もよろしくお願いします。

この方は、僕のコンサルを受ける前に他の方のコンサルを

・長期在庫や不良在庫をメルカリで販売したところ案外利益も取れて売れることにビックリしました。アマゾンだけで売ろうと意識しすぎていたのでメルカリでの販売をなめていたのかとつくづく反省しています。今後はメルカリでもしっかり利益を確保していきます。

・ 今月は店舗仕入れがきつかったため電腦の強化・業者へのまとめて仕入れを改めて実感させられました。

・嫁さんが梱包やその他をイロイロ手伝ってくれたため、かなり出品が楽になり店舗にも足を運びやすくなりました。

・在庫をしっかりと吐かせるため値下げを実施したせいか利益率は以前の平均よりも低くなりました。利益は残っているので利益率に惑わされず、今後も回転をしっかりと意識していきます。

俊くんに出会えて感謝です！ 今後は中国輸入もお願いいたします！

✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱✱

とりあえずまとめますと・・・

めっちゃ感謝されているという嬉しい事態なんです。笑

ただ単純に家電量販店に行って仕入れをするとか、ヤフオクとかメルカリで商品を仕入れするとか、そういうレベルの話を僕はしてないんで。

絶対に稼ぎ続けられる様に転売ビジネスの全てをお伝えしてるからこそ、他のスクールに入ってた人でもめっちゃ伸びるし、初心者の方でも利益率40%超えていくこともできるわけです。

あなたも物販を始めるなら絶対にちゃんと転売をちゃんとしたビジネスとして考えてくれる先生に付いていくべきです。それは忘れないでくださいね。