

2016 Radio Tour Schedule JANUARY

2015.12.28 更新

日時	参加者	場所	内容
2016年 1月16日(土) 20:00~23:00		北新地 うのあん	ツアー前夜祭 懇親会 現在は、7名・・・1月14日までなら あと1名追加がOKです！ RED・れでいお は大阪にて宿泊
1月17日(日) 大阪を 7:00出発			れでいおマイカー運転にて 淡路島へ出発(定員5名)
↓			
9:00 淡路島 上陸	同上の5名	淡路島の 各店舗	北から南へ、ホームセンターと、 ドラッグストアと家電量販店 制覇
↓			
12:00 四国 上陸 ～徳島県を通過	同上の5名	徳島の 僻地を重点	徳島でレンタカー加え車2台体制 レンタカーはレッドさん運転
↓			
16:00 愛媛県に入る	同上の5名	愛媛の東部	
↓			
18:00 れでいお事務所 仕入品の出荷作業	同上の4名	宿泊者は ホテルへ移動	レンタカー返却
↓			
20:00 懇親会 店舗へ		れでいお特選 行きつけ店舗	ツアー1日目 お疲れ様 懇親会
↓			
1月18日(月) 7:00 出発	同上の5名	高知ホームセンター 家電量販店	れでいお と ナカトさんの車2台にて 愛媛～高知の沿線店舗
↓			
17:00 れでいお事務所 仕入品の出荷作業		宿泊者は ホテル移動	18:00にFBA出品の集荷
↓			
20:00 懇親会 店舗へ			ツアー2日目 お疲れ様 懇親会
↓			
1月19日(火) 7:00 れでいお事務所 発			沿線の店舗を軽く、立ち寄り
↓			
12:30 関西空港			REDさん 沖縄へ

こんにちわ れでいお です。

こうして私が音声をお届けするのは、3回目となりますが、

今までは、さといもさんの音声をマネしたというか、カバーしたというか

自分本来の喋り方ではなかったんですが、今回からは、普通に、自然に、喋っていきますね。

私の感情を込めた声と、お気に入りのBGMで、皆様に少しでも聴きやすく、中身のある音声シリーズにしボイスメッセージ フロム レディオ スタートです。よろしくお願い致します。

さて、記念すべき第1回めは、いよいよ今月の17日に迫ってきた、私の企画した せどり仕入れの勉強会
れでいおツアーの、目的と狙いについて、私の思いをご説明していきます。

チャットワークでも、すでに書いてますが、これは大きく分けて3つの目的があります。

まず1つめ、各参加者の皆様が、それぞれの経験やライフスタイルや、地域環境に応じた、
今後の店舗仕入れを、継続的に実践できるようになって頂ければ、という願いがあります。
もちろん、この短期間かつ、自分が住んでる地域とは全く異なる店舗で、いきなり色んなこと
分かるようになることは、難しいと考えますが、自分ひとりだけで色々試行錯誤するよりは、
多くの仲間と一緒にリアルに、目の前で仕入れしてる様子を見れば、様々なノウハウの
習得のヒントに、気づくチャンスが増えると思っています。

店舗せどり と一口に言っても、ジャンルも、仕入れ可能な商品の大きさも、人それぞれです。

基本的に電腦せどりは、1つのジャンルを深く狭く、掘り下げることが

大事だと、あのウエハースさんも音声セミナーの初回あたりで、おっしゃってましたが、

それは、もちろん店舗せどりで同じことだと思えます。

まずは、住んでるところから近くだとか、通勤経路の途中にあるとかの店舗をで、2店舗くらいを

徹底的に攻略する、そして、もしその店舗がいわゆるチェーン展開してるのなら、

さらに周辺の、同じ店舗、例えばヤマダデンキとか、ホームセンターならダイキとかコーナンとか、

ドンキホーテとか、そういうふうを広げていくのが、私の経験所はオススメです。

私の場合は、近くにダイキというホームセンターが2店舗あったので、

せどり始めて1ヶ月後の8月くらいに、ダイキカードというクレジットカード申し込んで、

9月にそのクレカが届いたんだけど、今思えば、そのカードが届いてから、仕入れ量がググっと、アップし

それまでの7月と8月は恥ずかしながら自分専用のクレジットカードなんて持ってなかったんで、

全部、現金で仕入れてたんだよね。そりゃあ、仕入額も増えるわけないよね。

で、このダイキカードはなんとダイキでクレジット払いすると、最大で8%くらいのポイントが還元されるとい

凄いカードなんでね、もうダイキでの仕入れが楽しくて楽しくて、しょうがないって感じに10月頃からなりま

で、もう四国じゅうのダイキを、全部で20店舗くらいかなあ、ぜーんぶ、通いまくりましたね。

もう、どこも店のレイアウトとか、ほぼ一緒だから、とにかくリサーチの時間が、どんどん早くなりました。

こんなふうに、どこか1つ、自分のホームって感じの得意分野・得意店舗を見つけると、

店舗せどりは、仕入れ量が加速度的にアップします。そこに、その店舗専用のクレジットカードも

あれば、もっといいですね。現在、私のクレジットカードは、このダイキカードとヤマダラビカードがメインな

とぜん、ヤマダデンキにも行きまくります。で、電腦も始めたんで、つい先日、ヨドバシカードも申し込み

お仕事してる方は、職場というものがあるうちに、できるだけクレカを申請発行しまくっておくことをおスス

あと店舗せどりで、ライフスタイルに応じた、商品の選定という意味ですけど、これはズバリ、車を所有し

どんどん大型商品でも仕入れることができるのか、それとも電車などの公共機関または自転車やバイク

移動手段なのかってことですね。これはもう、せどりのためにわざわざ、車を購入するなんてことは難しい

車がないなら、必然的に小さいものを仕入れるのがいい、ってことになります。

家電で言えば、私の大好きな電子辞書とか、デジカメとか、このあたりの商品は、高単価・かつ回転もい

車のない方のメイン仕入れとしてもオススメです。ですから、今回のツアーで、普段は車のない方に

この電子辞書とか、デジカメとか、そういった商品の仕入れのコツやポイントなんかを、意識して学んでみ

これが、ライフスタイルに応じた、商品の選定という1例ですね。

まあ、このあたりの話から、ツアーの目的の2つめ、各参加者の得意分野の相互情報提供って

ことになります。家電・ホビー・おもちゃ・本・CD・ヘルス&ビューティー・食品・などなど、自分がこれから取得したいせどりジャンルを、それをメインの仕入れとしている方で、ぜひ、このツアーで情報を実際の店舗において、教えあってもらえればと思います。

そうやって、3番めの各参加者同士の交流や今後の人脈構築へとつながっていくわけですね。今回、私はイチゴさんとだけは初対面ってことになりますが、その他の皆様とはもう複数回、リアルでお会いしてる方ばかりですね。とうぜん、日頃から活発に情報交換をさせて頂いています。

で、みんなそれぞれ経験やキャリア、月商実績やこれからの目標も、それぞれ違いますので、このツアーでの目標も、当然、違ってくと思います。レッドさんは、もう専門ですので、しっかりとこのツアーで利益を大きく伸ばしたいと思ってますし実際、彼がリサーチすると、かなりの価格差ある商品を見つけるだろうなと思います。

もちろん、その他の方、イチゴさん・BKさん・もっちーさん・ナカトさんにも、ツアー中にたくさん利益でる商品を見つけて頂ければ嬉しいのですが、たぶん、レッドさんほどは一人でリサーチしても、見つけられないと思います。そこが、まさに、このツアーの目的とするところで、ぜひ、レッドさんの店舗での動き方や、仕入れの判断などの様子を、間近で見れば、色々気づくことが多いと思います。もちろん、私もできるだけのご説明はさせていただきますので、今回のメンバーは、レッドさんに付いていくチームと、私に付いてきて頂くチームと、2チームに分かれて行動していきたいと思います。

以上の意味で、皆様からの希望や、今後の目標などを、事前にアンケートしています。ぜひ、このジャンルに興味があるんで、仕入れできる場所に時間をかけたいとか、レッドさんに、大好きなYAMADAデンキの仕入れのコツを教えて欲しいとか、なんでもいいので、できるだけ多く、詳細に私まで、そのへんを教えてください。なお、全員の回答文章を、全員に配布して、情報共有したいと思いますので、ここだけの話なんですけど、ってことが有りましたら、その旨を明記して、お伝え下さい。

今日1月2日で、私が仕入れた金額は、40万円で、どんなに最安値で売り飛ばしても、恐らく65万円くらいには、なると思いますので、今月の月商は、私はすでに100万円は見ております。ですから、ツアーの際は、できるだけ参加者の皆様に、実際に仕入れて頂ければと思いますので、どうか、よろしくお願ひします。

今回のボイスメッセージ フロム レディオ いかがだったでしょうか。

この音声で質問や意見などありましたら、お気軽に、個別チャットでお便り下さいね。最後までお聴き頂いて、本当にありがとうございます。それでは、次回の音声もお楽しみに。れでいお でした。失礼いたします。

ていきたいと思っています。

ました。

う
した。

んで、
ました。
めします。

ていて
の
いで、

いので、

る。

新年あけましておめでとうございます。
そして、はじめましての方も、いつも、私の音声を聴いてくださっている方も、
改めて、ご挨拶させていただきます。
れでいお と申します。本年も、どうぞよろしくお願い致します。

2016年になって、私は今日までの5日間で、集中的に仕入れ作業を実行しました。
ちょうどいま、レシートや納品書を整理しおわったところですが、店舗と電腦を合わせると、
約70万円の仕入れ量となっています。

というのも、今月の16日に迫ってきた れでいおツアーの準備に、これからの10日間は
集中したかったことと、今年からは、せどりよりも情報発信に力を入れたいと決心したからです。
そのためにも、早いうちに仕入れを済ませて、まずは生活基盤となる売上を確定させる必要が
ありました。正直、5日間で70万円という数字は、予想以上で、自分でもびっくりしています。
夏休みの宿題を、7月中に終わらせたような、ちょっとうれしい気分です。

でも、本当に頑張らなくてはいけぬのは、これからです。
今月も、あと25日しかないのか、と思えるくらい、今の私には本業も含めて、
やりたいことが、山のようにあります。

ちょうど年末に、さといもさんの去年の音声を聴いて、
あー 僕も2016年の目標を、素晴らしい仲間である、みなさんの前で
音声で、宣言してみよう、そう、思いました。

さっそく、私、れでいおの2016年 3つの目標を、お聴きいただきます。

まず1番目 音声を月に10本、1年間で120本 作成する
2番め、1000文字以上のブログ記事を月に20記事、1年間で240記事、作成する
3番目、れでいおツアーを月に1回、年間で12回、開催する

この3つを、皆様の前で、宣言致します。
お気付きかと思いますが、3つの目標は、全て情報発信に関する目標です。
せどりに関する目標は、また別に設定しているんですが、あえて宣言するのは
この3つにしようと思いました。それくらい、2016年は情報発信に力を入れよう！
そう、決意しております。

去年の7月7日、七夕の夜に、さといもさんの無料サポートに登録してから
ちょうど半年が経ちました。
そして、10月1日に、ゼロスタのチャットワークに加入させて頂いて
ちょうど3ヶ月が経ちました。

たくさんの皆様に支えられながら、今日まで、頑張ることができました。
この音声の場で、心から、お礼を申し上げます。
本当に、ありがとうございます。

チャットワークで、ふざけた会話ばかりだったり、
変な音声を作ったりして、皆様に迷惑がられてないか、
ちょっとだけ、心配になることもありますが、
2016年も、変わらずに、もっとポジティブに、日々、成長し続けていきたいと
決意しております。どうか よろしくお願ひいたします。

以上、ボイスメッセージフロム レディオ 特別編
2016年のご挨拶と、目標宣言 でした。

音声を聴いて、ご意見・ご感想・ご質問などがあれば、
お気軽に、私のコンタクトチャットに、お便り頂ければ、とっても嬉しいです。

最後まで聴いて頂いて、本当に ありがとうございます。
失礼いたします。