

# 0から始める超ローリスク在宅ビジネス解説書

はじめまして、鉄男と申します。

もうかれこれ10年ほど

ネットで完結するビジネスで生活をしてきました。

この10年ほどの経験で学んだことがあります。

これから新しくビジネスを始める場合は

**即死しないこと**



がとても重要です。

自分の感だけで

「売れるかもわからない商品」を大量に仕入れたりする

とかが典型に危険です。

よく知ってる近所の社長さんが  
本業の土建業の他に「事業を始めたい」  
と欲していたところ、

まだ、日本で未発売の韓国人気商品があると  
社長の耳に入りました。

社長さんは、  
特別に日本で販売を独占できる権利をもらったので  
韓国の観賞植物の土を  
小さな倉庫一杯になるくらい大量に仕入れました。



しばらくして土が日本に到着したので、

早速ヤフオクに出して見ました。

そして

出品して数日・・・

1週間経っても・・・

1個も売れません。

おかしい！？

どうして売れないんだ！！

と悩み始めた頃

「それは宣伝しないから、

誰ももその土の良さをわかってくれないんです」

とのセールスが入りました。

そこで昼間のラジオ番組をつかって

確か、、1時間の番組で独占して紹介してもらえる

とかで **50万**を払って広告することにしました。

このラジオの放送が終了すると

さぞかし注文が殺到するはず、との予想をし

専属の事務員まで用意しました。

そして

放送が終了して、、

1時間・・・

3時間・・・

そして

1日・・・

3日・・・

経っても、注文は一個も入りませんでした。

韓国で激売れの商品でも

日本では全く売れなかったのです。

在庫になった土は

ホコリを被ったまま永遠の眠りに・・・

となりました。

この社長さんの話は

僕が雇われ仕事をした頃にして

この新規ビジネスの挑戦の一部始終を見ていました。

自分でビジネスをするようになった今は

この社長のどこがマズかったのか手にとるようになります。

「小さくテスト」するという

ビジネスの基本を取り入れていなかったからです。

初めはサンプル仕入れをして

日本でどれくらい売れるかを確認してから

段々と大きく仕入れる

このような

小さな「ひと手間」を省略したために

売れない在庫を抱えてしまったのです。

## 0 在宅でローリスクのビジネスを始めるには

ポツポツしか売れない小さな市場に

大資本の企業はやってきません。

このようなマイナーな商品や

日本でほとんど売られていない商品は

世界にまで目を向けると山のようにあります。

このような商品をお店に並べて

興味を持っていそうなお客さんに見せることができれば

一定数売れていきます。

今の時代は

商品を並べる店舗は無料で作れるし

「手間」さえ惜しまなければ自力で集客もできます。

そして

注文が入ってから仕入れるスタイルの

「受注発注ビジネス」を構築すれば

限りなく在庫リスクを0に近づけることができます。

僕自身、正直ただ商品を並べるだけで売れて行くなんて、、

信じられませんでした。

実際に、やってみると、、

売れるではありませんか。

「意外だな～」

が正直の感想でした。

そして

仕組みを構築して商品数を増やしていくと

利益もガンガン上がっていき

月利 200 万を超えたこともあります。

これだけ破壊力のあるビジネスなので

みなさんも挑戦してみる価値があると思います。

では、、

どのように仕組みを構築していけばよいのでしょうか。

## 1 売るものを見つける

自分のオリジナルサービスを持っているので

「集客・販売だけを学びたい」

という方はマレなはずなので、、

最初は

世界中のネットで

普通に売られている商品を取り扱きましょう。

日本でも取り扱ってない未発売商品が山のようにあるので、

商品を並べるだけで十分需要が発生します。

とは言っても具体的に「どんな商品があるか」

ですが、

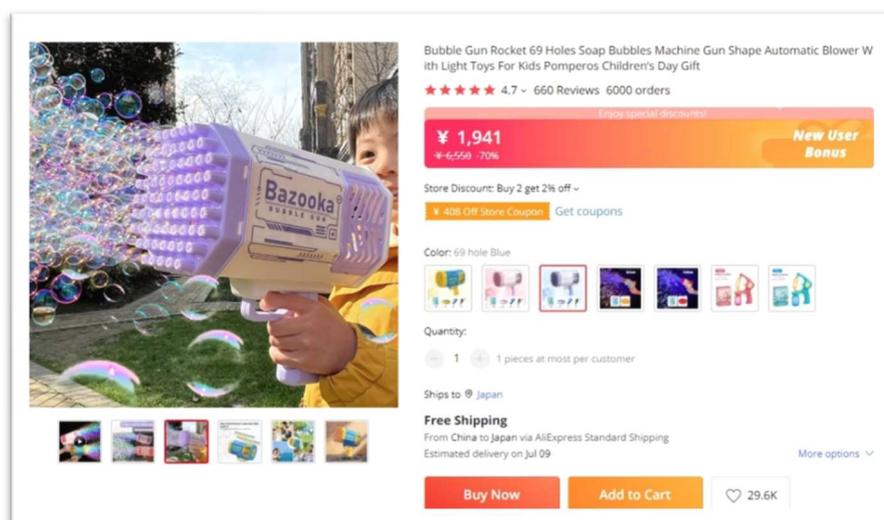
中国のサイトからは

アパレル

靴

カーパーツ

おもちゃ



などなど

様々なジャンルで、無数の商品が存在します。

これからの中から

自分のお気に入りのジャンルを決めます。

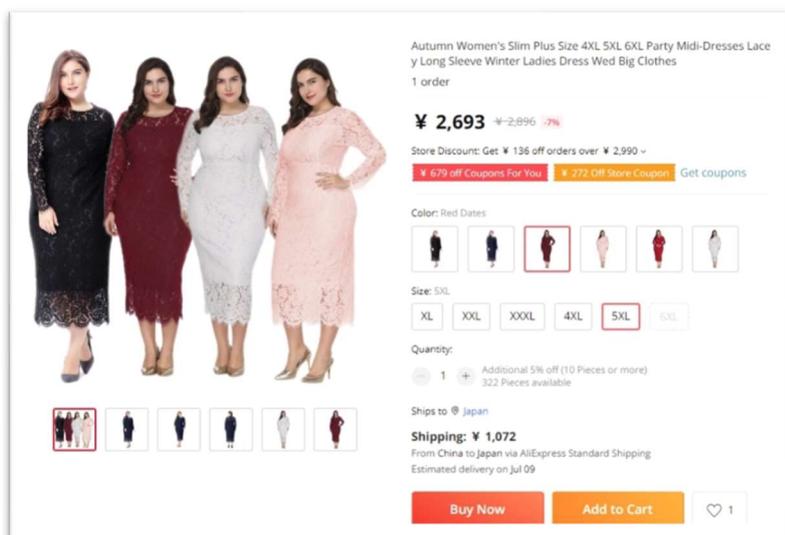
ジャンルを決めたら

差別化のために「特化」していきます。

もしアパレルにジャンルを決めたら

ぽっちゃりに特化して「大きいサイズ専門店」

のように個性を出していきます。



専門店化することで

同じ属性のお客さんを集めやすいので

おすすめです。

これが何でも扱うチンドン屋にしてみると、、  
集客が困難となってしまいます。

さらに付け加えるなら、、  
お金に余裕のない層を狙わない  
のも一つです。

アパレルなら

金欠のティーンを狙うより

自由に使える財布をもってる OL 向けの商品の方が  
単価を高くしても売れて行きます。

この商品はどんな人が欲しがるか、をイメージして  
安売りしなくてもいい、ここにしかない商品  
を取り扱っていくのがコツです。

## 2 売る場所を決める

売りたい商品が決まったら

決済機能の付いたショップを開店させましょう。

自分で入金確認をいちいちしていくのは、  
かなり手間だからです。

そこで最初は

無料で開店できるネットショップがいいでしょう。

僕が使った中では

「BASE」は多彩な支払い設定ができて良かったです。



作ってみるとわかりますが、

1店舗作るのに30分もかからないです。

びっくりするくらい簡単です。

メルカリは在庫を持っているが、

販売の条件になってます。

在庫を確保できずに注文をキャンセルし続けると、  
すぐにアカバン（閉鎖）となり  
ビジネスを継続できません。

その点

**BASE** は規約上、受注型注文を禁止してません。

「発送まで 5-10 日ほどかかります。」と明記して  
存分に好きだけ商品を登録して、  
販売していくことができます。

さらに

**BASE** のスマホアプリを利用しているお客さんの  
検索一覧に自分の登録した商品がでるので、  
ただ並べるだけでも売れていきます。

まあー、ガンガンは売れませんが、  
ポツポツ程度なら売れますね。

ガンガン販売していきたい場合は  
次の集客を頑張れば OK です。

### 3 集客、お客さんを集める

メジャーな三大販路のような場所に出店すれば

(Amazon 楽天市場 Yahoo!ショッピング)

商品を並べるだけで売れてはいきますが、

ツワモノ強敵がウジャウジャいる上、

注文のキャンセル率があがると

アカウントが危機的状況になります。

なのでそれらは場所は、かなり上級者向けとなっています。

では初心者が自前で集客するには

どうすればいいのでしょうか。

SNS を利用して

狙いのターゲット層のお客さんを集めて行くのがいいです。

SNS のなかでも

インスタは一番のオススメです。



なぜなら、

物凄くビジネスを展開しにくい SNS となつて

ライバル業者が少ないからです。

インスタは

若い女性が主に使つてるイメージが強いですが、

実際にはあらゆる年齢層の人がいます。

そしていろんな趣味の方もいて

写真を通して交流を深めています。

そして一番の武器は

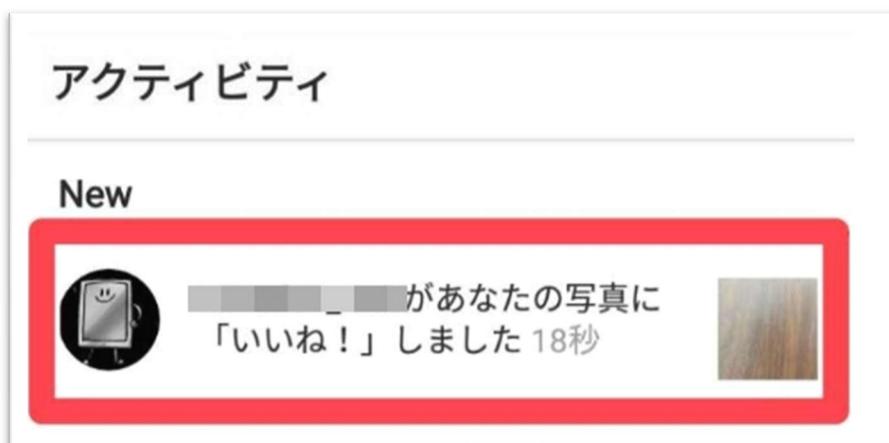
「あいさつ」周りができること

これが強みになります。

「あいさつ」といいましたが、

こちらから「いいね」をできる  
ってことです。

自分の投稿に「いいね」されると  
スマホの通知で、●●さんに「いいね」されました、  
ポップアップ表示されます。



いいね、されると気になって  
「どんな人がいいねしてくれたのだろう？」  
一定数はお店のプロフィールを見に来てくれます。

インスタは、このこちらから  
「あいさつ」周りをして自分のお店に気づいてもらえるのが、  
最大の利点となっています。

そして

この「いいね」していく対象の属性を絞って  
濃いお客さんを集めることができます。

自分の商品が、

大きいサイズのアパレルなら

まず

#大きいサイズ

とかで検索して

フォロワーが集まっている同業者を見つけ出し

その同業者に「いいね」している人を

こちらから「いいね」していきます。

これで同じ趣味の客層に「いいね」できます。

属性が近いと、

大きいサイズの服が売れやすそうですね。

この「ひと手間」を惜しまずに

日々、アプローチを続けていけばかなり集客効果は高いです。

#### 4 クローズ、販売していく

「いいね」して、  
自分のお店をただ見せるだけではなく  
積極的にお客さんにつながれるように  
仕掛けをしていきましょう。

インスタでは基本 URL の貼れる場所は  
プロフィールの一箇所だけとなっています。

ここでただお店のページを見せるだけでは  
もったいないです。

LINE に友達追加してくれたら

「**50%off** クーポン差し上げます」のように、

登録しておかないと、と損だな～

と感じさせるようなオファーを見せていきます。

魅力的なオファーができれば

リストが貯まっていきます。

LINE のお友達のように

お客さんのとの接点を作るのがとても大事です。

こちらのタイミングでセールスできるからです。

そして魅力的な商品を紹介したり、

サービスを紹介するだけで一定数売れていきます。

お客さんの属性にもよりますが、、

ほんといろんな商品・サービスが売れるので

先入観を持たずにセールスするのをおすすめします。

アパレルに興味ある若い女性を集めたのならば、、

定期的にアパレルを紹介するのはもちろん、

若い女性なら興味ある商品を、、

- ・美容関連商品、アフィリエイト

- ・ダイエット、アフィリエイト

なども売れるのでセールスしていきましょう。

このように

リストを集めて、濃いファンを作っていくと

継続して、利益も安定して出していけますので、、

初心者でもノーリスクに始められる

超オススメのビジネスモデルとなっています。

ここで紹介した手法はほぼ元手がかからないので

気軽に始められます。

「小さくテスト」をしながら



ビジネスを大きく成長させましょう！

鉄男