

1 月度月報 山本けんたろう

2018 年 2 月 7 日

○1 月実績

情報発信 インフォ系

- ・ペイオニアアフィリ 2,700 円
メルマガ読書数 +2 -2 合計 98 (変わらず)
ブログ記事 13 記事 (外注化再スタート)
- ・MYC サポート

物販

- ・アマゾン輸入 利益 36 万
- ・アマゾン輸出 利益 20 万+アカウント運用代行 10 万円
- ・イーベイ輸出 利益 5000 円ぐらい
- ヤフショ輸入 利益 0

○1 月振り返り

【情報発信】

・新規スタッフにメルマガ転載を依頼、継続できているので 1 日記事ペースで増えているのが成果。ただし、FB 投稿や youtube などがほとんどできておらずアクセスやメルマガ登録が増えていない。今後はこれを増やすための取り組みが重要。

メルマガは最終的にセールスするものがないのでパンチが弱い。ここをどう組み立てるかをあらためてご相談させていただきたいです。

・MYC サポートでは、4 か月目サポートを 5 名担当、このうち 3 名からリアクションあり。かなりスピードが遅くやはりスカイプコンサルを入れたほうが成果が出やすいのではと感じる。有料サポートとの違いをどうやって出すかが悩みどころ。

コミュニティー運営について石井さんに相談したところ、一気に増やすのではなく関係性ができている方を一人ずつ増やしていく方が負担が少なくていいとのアドバイスをもらったので、サポートして結果を出してもらうことに集中しつつ、アプローチしていきたい。今後も離脱者が出ないようにできる限りのサポートを続けていく。

【物販】

・アマゾン無在庫輸入は順調で 1 アカウントで回しているが、リスクヘッジを考えて今後

は複数アカウントで回していきたい。

・アマゾン無在庫輸出もポチポチ順調で、アカウント運用代行も初月で10万ぐらい利益がでたのでこのコンサルやサポートも販売していきたい。

・イーベイの外注化がなかなか進まず。イーベイの外注化は結構ハードルが高いと感じる。

・ヤフショの出店手続きもまだ進んでいない。前田さんのガイドを見ながら至急進めていきます。

【2018年の方向性】

- ① 輸入サポートの強化（離脱者を減らす）とコミュニティー運営
- ② 情報発信 年収300万円達成 メルマガアフィリエイト
- ③ 輸出強化 年間利益1000万円の達成（月利80万円の安定化、他販路化、外注化）
- ④ 会計の簡素化

【2-3月の取り組み】

- ① 輸入
サポートコンサルの強化と、コミュニティーへの誘導
ヤフショアカウント作成 2/28
- ② 輸出
イーベイ外注化（リサーチ、出品、顧客対応、買付、発送まで完了）2/28
展示会からの卸仕入れ
- ③ 情報
メルマガ継続
ブログ外注化 再チャレンジ 30記事
リスト10件増
- ④ 会計
確定申告 2/28

以上 よろしく願いいたします