

**【対談】 1 日 1 時間で
3ヶ月目に月商 31 万円の水谷さん
(千葉県・60 代女性)**

曾篠：水谷さんとお話をさせていただきますので
よろしくお願いいたします

水谷さん（以下、敬称略）：よろしくお願ひします

曾篠：水谷さんは
ちょっといろいろとお仕事の関係性もあります
今回モザイクをかけさせていただいて
お話をさせていただきますので
よろしくおねがいします
今はモザイクかけてるのでぶっちゃけトークも
していただきたいなと思うんですけど
まず最高月商を教えて欲しいんですけど
おいくらでしょうか？

水谷：月商 31 万円です

曾篠：利益はどれぐらい？

利益率とかどれくらいでしょうか？

水谷：だいたい2割弱くらいでしょうか？

曾篠：今回ワンデイコンサルを

受けられて何ヶ月目の月商でしょうか？

水谷：3ヶ月目になります

曾篠：わかりました

ありがとうございます

水谷さんのことを

いろいろとお話ができばと思うんですけど

まず女性なんですけど

ご年齢をお伺いしてもよかったですか？

水谷：ジャスト60歳です

曾篠：ありがとうございます

お住まいはどちらに住まれていますか？

都道府県教えてもらえますか？

水谷：千葉県です

曾篠：お仕事ってされていますか？

水谷：平日は派遣社員で

土日は自営業みたいな感じでやっています

曾篠：わかりました

じゃあその派遣社員というのは

月曜日から金曜日までって感じですかね？

水谷：そうですねフルで平日入っています

曾篠：それは時間としては何時から何時ぐらいまでですか？

水谷：だいたい9時から6時までっていう感じですかね

曾篠：ちなみにもう一つのお仕事の土日は
お仕事のある日とかは何時から
何時くらいまでなんですか？

水谷：それは自営で自由なんで
ある意味で家を出るのが9時で終わるのが
5時とか6時とかに終わって帰ってくる感じ

曾篠：でもそうすると普通のお仕事と大体お時間として

水谷：そうです

曾篠：わかりました
水谷さんはご家族とか家族構成など
もしよろしければ教えて欲しいんですけど
どんな感じでお住まいされていますか？

水谷：娘と2人でこの物販のお仕事に入る時は
2人で一緒にいたんですけど

今は娘は一人暮らしを始めたのでいません
私 1 人っていう状況です

曾篠：わかりました

じゃあお 1 人で住んでいらっしゃるんだなって
ことなんですけど
今回のネットビジネスみたいに
いろいろあると思うんですけど
何で今回この物販というものを
選んだのかな？っていうことを
教えて欲しいんですけどいかがですか？

水谷：今おっしゃったネットビジネスっていうところで言うと
ブログとかあとメルマガとか PPC 広告ですかね？
そういう教材を買ったりとかして
チャレンジしようとしてたんですが
なかなかどこかにつまずいてしまって
どれもうまくいってないんですね
で結局物販のことを聞いてそれもアリかと思って
スクールみたいなところに入ったんですよ

それでそのときは新品じゃなくて
中古だったんですけども
興味をもって入ったっていうのが一番最初ですね

曾篠：わかりました

じゃあとりあえず今回の
物販の前にいろいろな教材とかを買ったりして

水谷：そうです

曾篠：やめてしまったとかうまくいかなかったのは
どういうところでやれなかったんですか？

水谷：例えばブログとかで広告収入を得ようとかって思ったら
Google の AdSense で合格しなきゃいけないとか
そういうところとか乗り越えなきゃとかってのがあって
で、乗り越えることもできたんですけども
なんかその先がどういうふうにしていけば
いいのっていうのがわからなかったりとか
あとどっかで必ずつまずくんです

でそのつまりくところを乗り越えられないっていう
状況があったんですね

曾篠：その教材だったりするから相談ができないとか

水谷：そうです

曾篠：そんな感じですかね？

水谷：はい

曾篠：ちなみにですけどその後に物販の
スクールか何かに入られて新品じゃなくて中古？

水谷：中古のそうなんですよ中古の

曾篠：やったということですかね？

水谷：はい

曾篠：わかりました実際の中古の方法っていうのは
今もやってらっしゃるんですか？

水谷：いや、そこもめげまして

曾篠：じゃあ今聞いたところでいうと
中古のところのスクールか何かに入られたけど
やる気が失せてしまったような感じとか？

水谷：そうなんですよ

曾篠：今回水谷さんが先程のいろいろなことをやって
中古の物販をスクール入っても
やめてしまったってことで
今回の私のお伝えしている新品の方をやりようと思った
きっかけって何かありますか？

水谷：それはですね
実際にワンデイコンサルに参加して
私の聞いた話での先入観は

新品はそんなに儲からないっていうイメージが
まずあったんですね
でも実際にワンデイコンサルに参加して
話を聞いてみるとええ？って思う内容で
あと何を一番ええ？って思ったのかっていうと
そんなに何もしなくていいの？って思った感じで
なぜかっていうと中古の時って
本当にやるのがたくさんなんですよね
探して物を自分の手元に持ってきたら
やっぱりきれいにしなきゃいけないし
いろいろ写真を撮ったり
この商品がどんな感じですよって具体的に
状況を書き込んだりっていうような
作業があったり本当新品って
それだけでいいの？っていう差が大きすぎて
まずそこで新品ってこれを言ったらあれなんですけど
簡単って言ったら仕事だから最初から簡単っていうのは
すべてないとは思うんですけど
でも中古の作業量からするととても簡単って思いました

曾篠：じゃあそれは本当にワンデイコンサルに入る前に
稼げないからだろうとか
どんなものかよくわからなかったけど
ワンデイコンサルに参加したことによって
これだけしかやらなくていいの？と

水谷：そうなんです

曾篠：あと実際にやってみて
先ほど新品って儲からないじゃないのかなと
思ったところですけど
でも中古に比べた全然楽だし儲かるなっていうのは
イメージとして今はあるんですか？

水谷：今現在もやっぱりやってみて実感はしてますね
新品だからこれだけしか利益がないっていうことは
ないなっていう風に思いました

曾篠：やっぱりそういう自分の勝手な思い違いみたいな
こうだろうなっていうのは何かあったて感じですかね？

水谷：多分最初に誰かに言われたんですよ

やっぱり今でも言われます

新品？中古？って言われるから新品です

扱ってるものはって言うと

あんまり儲からないでしょうっていう感じで

利益がそんなにとれないでしょうみたいなことは

言われたりしてるんですけどそんなことはないかなと

むしろ中古でとれたかっていうと

私はあんまりそんなにとれた覚えはないし

中古の時って一番最初にもう返品くらったんですよ

最初に出したものが戻ってきちゃって

だから結局赤で最初から赤でえっ？ていう状況で

そういうのもやる気がそがれる原因だと思うんですけど

そうですね曾篠さんのワンデイコンサルに参加する

きっかけっていうのがやっぱり

その中古のスクールのときって

こんなのがあって始めますよどうですかっていう

売り込みはすごく多いんですけど実際って

入らないとわからないじゃないですか？

入ってみてはじめてこういうスクールなんだ
こういうやり方なんだっていうのがわかるんですけど
曾篠さんのはワンデイのこの金額で
ワンデイで教えますよっていうことだったので
どういうことかっていうのが
1日でたったこれだけの金額で知ることができるんだ
っていうのが
すごく魅力的でした私の中で
なんて親切なんだろうと思って

曾篠：わかりました

本当にありがたい
いろんな話していただきましたけど
本当に中古っていうものがすごい検品とかも大変だし
何か稼げるかなと思ってちょっとよくわからないけど
そういうスクールに入って実際やってみたら
すごい大変で稼げないという現実を見て
でもそんな中ですけどとりあえずイメージの中で
新品そんな稼げないんじゃないの？とか
言われている中ではあったけど

一応ちょっとワンデイコンサルに行ってみようかなって
行ったら全然違ったというそんなイメージですかね？

水谷：そうなんです

もうやめようと思ってまして

まだ Amazon の契約だけはしてたんですね

だからいつもマイナスでこの契約料を引かれてて

そろそろ辞めなきゃって思ってたところで

大口から小口に変えたばかりだったんですよ

そろそろフェードアウト物が残ってるけどもう全部

いっかという感じで辞めちゃおうって思ってたときに

曾篠さんのワンデイコンサルを知ったんです

それで言わばもう辞めるから最後にみたいな感じも

無きにしも非ずで

曾篠：わかりました

そんな感じでちょっと私のことを知って

ワンデイにちょっと参加したら

こういうふうに見えるんだっていうので

もう一回やり始めたら

3ヶ月やったら稼げたという話ですね？

水谷：そうなんです

びっくりです

曾篠：もしあの時ワンデイに参加しなかったら

辞めてたかもしれませんか？

水谷：多分辞めてたと思います

曾篠：でも何かこういう出会いもあって取り組んでいて

稼げていけるようになって嬉しいなと思いますけども

なんでそもそもこういう副業を

やろうと思ったっていう理由ってありますか？

水谷：要するに収入が1つじゃ

今の世の中不安でしようがないじゃないですか？

会社勤めしてても会社が

どうなるかわからないという状況だし

やっぱり必ず何かいくつかの収入の柱が必要だと

思うんですねましてや一番最初に
年齢を言いましたけど
私は先がないと思っているので派遣って言ったって
今はいろんな仕事があるけれども
そんなに若い人の方がどんどん入っていくような
状況だから
なかなか厳しくなっていくのはもう目に見えてるし
そんな中でひとつの柱として
曾篠さんのワンデイコンサルを聞けたって
それをやっぱりやろうって思ったって感じですかね

曾篠：わかりました

じゃあ年齢もあるし将来の不安があったので
まずもうひとつ収入の柱を立てたいなってことで
いろいろ行動されていったということですね？

水谷：そうですね

曾篠：今こうやって結果が出ていただいておりますけど
将来の不安というものは減りましたか？

水谷：そうですね

ずっと続けていければ

年齢関係なしにやれるし

柱としては結構大きいんじゃないかなと思いますね

きちんとやっていければ

曾篠：今回の物販は未永く関係なく

ずっとやっていけそうだなってことで

ずっと収入を得ていけるってことで

不安の方は減ってこられたってことですね？

水谷：そうですね

曾篠：実際に今回こういう物販を始めようということで

娘さんは今一緒に住んでいないという話でしたけども

娘さんに物販をこうやるんだよっていうことを

いろんなことを多分やっていたのは

もしかしたら娘さん知っていたのかもしれませんが

反応ってどうでした？

こういうものをやろうって

水谷：また？っていう感じでした

さっきも話したように他のことも

今までやってきてるので

これでうまくいくよっていう話を

今まで散々聞かされてるんですね

全然うまくいかないじゃんって思ったたと思うので

今回もやるなら応援はするけどもっていう感じで

反対は特にするわけではないけれど

協力してくれるわけでもなくそんな感じですかね

曾篠：わかりました

実際に今までうまくいかなかったことが

多々あったのかもしれませんが

逆に今少し結果を出してることに関して

娘さんに何かご連絡とか言ったこととかありますか？

水谷：それは順調だからって言ったら

よかったって言ってました

曾篠：じゃあ今までは順調に行ってる

ってことは言えなかったけど

今回はそれ言えたからよかったねって感じですね？

水谷：そうですね

全然聞いたことないんじゃないですか？

曾篠：わかりました

でもそうやって娘さんも良かったなと

確かに一緒に今まで住んでいて

それをずっと見ていたかもしれんからね

ちょっと出て行って一人暮らししてて

すごい心配だと思うんですけど

順調だよって言われて多分ほっとしてますよね？

水谷：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

どんな感じで仕入れを行ってるかなっていう
現状について少しお伺いできればと思うんですけど
どんな感じで仕入れとかやっています？
例えばネットなのか店舗に行くのかとか
どんな感じで仕入れを行っていますか？

水谷：基本ネットですね

ただネット上でネットチラシっていうのがあって
それを見て実際にそのお店に
買いにいってということもあるので
それをネットというのか店舗というのかっていう
感じはありますけれどもネットで探して仕入れますね

曾篠：わかりました

じゃあネットでネットショップで買ったりしますが
ネットに流れてくるチラシみたいな情報が
受け取れたらここお得なんだ
じゃあ今度近くなら行ってみようかなとか
そんな感じですかね？

水谷：そうですね

ただネットチラシの場合ってみんな見てるので
買う人が多くてライバルが増えたのか急に
私が見た時は高かったのに
買ってしまったら値が下がったっていうのがあって
失敗って思ったんですけど

曾篠：そういう失敗があればそういうチラシは
あんまりよくないなっていうような
経験をしてるって感じですね？

水谷：もってますね

曾篠：あんまりじゃあネットのチラシのものは
あんまり仕入れ対象にはしてない？

水谷：最近はしてないですね
最初の方はもう喜んでやったんですけど

曾篠：わかりました

でもそうやって経験を得るからこれがいいとか悪いとか
わかってくるんじゃないかなと思うんですけど
実際に今ネットを中心ということで
おっしゃってましたけど
どんな商品カテゴリーとかどんなものをやってるか
教えてもらいたいんですけどいかがですか？
家電がだいたい多いですかね

水谷：そうですね

一番最初はテレビとかだったので
やっぱり家電とあと美容家電っていうのが
美容機器っていうんですかね
そういうものが割と仕入れますね
あとよかったのが中古を
扱ってたときに買いためてて
出せなかったものまで
今回出せた出品できたっていうのが

曾篠：それはなんで出せるようになったんですか？

水谷：それは規制解除の方法がわからなかったからです

曾篠：そんな規制の解除も今回学べたってことですね？

水谷：そうですラッキーと思いました

曾篠：その規制解除っていうのはどうですか？

やっぱりたくさん売れない商品って

Amazon ではあるんですか？そういうのは

水谷：売れない商品？

曾篠：どこかしらその規制がかかっていって

売れない商品っていうのは

Amazon でたくさんあるんですか？

水谷：たくさんありますよね

前に中古のときも別な商品は出ししてたのに

どうしてこれはダメなんだろう？って思った

ぬいぐるみっていうのがありまして

他のぬいぐるみは出したのに
え？次からダメなの？って思ったのが
子供用の玩具だったりって扱いになると
また何か規制がかかってたみたいで結局
その時も私乗り越えられなかったんですね
だから手元に持ってたんですよ
それは別に中古じゃなくて
新品だったのでお店で買って
袋に入ったままきれいだっただので
今回それを出品したりして売ってました

曾篠：じゃあ中古のときとかにやって
仕入れた商品が売れなかったんですけど
今回はそういう規制解除とかも学べたし
どんどん販売できる範囲も
広がっていったって感じですかね？

水谷：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

じゃあ家電とかもいろいろやったりしますけど

そういうぬいぐるみとか正直利益とれる商品であれば

なんでもやっていくって感じですかね？

水谷：そうですね

曾篠：わかりました

ちなみに大体どれぐらい

日々取り組んでいる感じですか？

今は平日と土日もお仕事もされている中ですけど

だいたい1日取り組んでる時間帯ってどうでしょうか？

水谷：今は1時間くらいかなって思うんですけど

最初の頃は空いてる時間は

ずっとやってたって感じで

休みの日になったらもう5~6時間とか

多分一度は8時間ぐらい

合わせて言えばそれぐらい

たぶん物を探してたと思いますね

今はでもそんなにはないです

曾篠：最初はちょっと時間をかけて

たくさん学んだりしたりしたけど

今は1時間ぐらいついて感じですかね？

水谷：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

物販というものに関しては

その商品を Amazon に

送らなきゃいけないってことなんですけど

梱包発送とかというのはご自身で行ってますか？

水谷：自分でやっています

曾篠：大変ですか？これってどうですか？

水谷：いや最初だけ中古の時の作業を忘れてたので

どうやるんだったっけって思いながら
ちょっと腰重かったんでなかなか1ヶ月目
初月はAmazonの倉庫に送れなかったんですね
売上全然上がらなかったんですけど
やってみると全然なんてことのない
とても簡単な作業です

曾篠：わかりました

じゃあ別に簡単なので自分でやっちゃうとか
そんな感じですかね？

水谷：そうですね

曾篠：わかりました

物販をはじめられて中古じゃなくて
今回は新品で始められてから
この何か生活が変わったとか
お金的なところ何か変わったこととか
感じる部分はありますか？

水谷：まだそんなに利益はいっぱい出してるわけではないし
それは継続すれば変わると思うんですけど
ただ継続させられるなっていう
予測が立つ仕事だなと思うので
その余裕心の余裕っていうんですかね
気持ちの面でこれならなんとかかなるかなっていう感じが
持てたっていうところですよ

曾篠：水谷さんがやっていて何か途中で
もう辞めちゃったっていうことは
いろいろありましたけど
これであれば何か続けられそうだなとか
今回どうすればこうなるんだろうなって
何か見えてきた感じですかね？

水谷：そうですね

曾篠：わかりました
ありがとうございます
実際には3ヶ月目で月商31万円っていう売上を

上げられたってとこですけど1ヶ月目ってどうですか？
初月ですけど初月はどれくらいの
売上だったかよかったら覚えてますか？

水谷：初月は売上にならないんですね
ゼロですというのが
さっきもちょっとお伝えしたんですけど
Amazon に送ることができなかったという
物を仕入れはしたものの
どうやって送るんだっけっていう状況でいました
で、ちょっと重い腰をあげて
1ヶ月目の終わりぐらいには確か発送したと思います

曾篠：じゃあ売り上げはどうですか
2ヶ月目には少し出てきたって感じなんですかね？

水谷：少し出てきたところですよ

曾篠：だいたいどれくらいですか？
少しっていうのは

水谷：十何万かだったと思うんですけど

曾篠：十何万か出てきてそれで 30 万円とかまだ今伸びたって
感じなんですかね？

水谷：そうです

曾篠：わかりました

ゼロで十何万かかって

月商 31 万というふうになってきたんですけど

これなんか伸びたきっかけって何かありますか？

行動とか考え方を変えたとか

いろいろあると思うんですけどどうですかね？

水谷：そうですね結構毎日やってましたからね

仕入れて即発送っていう動きをずっとしてました

曾篠：わかりました

じゃあ勉強として何か参考に

していたものとかありますか？

水谷：メルマガで実際にこういうふうなので
利益とれますよっていう風に
曾篠さんから送られてくる
メールとかが非常に参考になって
本当だっってって見たりしていました

曾篠：私のメルマガ見ていただいて
その日の動画が流れてくる
直前のようなので同じものを買ってみようかなとか

水谷：そうです
売り切れてたりとかあるんですけど

曾篠：もしかしたら紹介したものを
先に誰か買っちゃってるかもしれないし
売り切れとかあったけど真似してやってみて
それやったら売れたとかそんな感じですね？

水谷：そうですね

曾篠：そういうところを参考にモデリングとか

真似してちょっとずつよっとなんか勉強したとか

水谷：そうです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際にはこういうふうに物販をやっていく中で

やはり物販をやる人って

たくさんお金が必要なんじゃないのかなんて言う方

いっぱいいると思うんですけど

この物販を取り組む上でどれくらいの資金から

水谷さんはやられたのか

可能な範囲で教えてほしいんですけど

どんな感じでしたか？

水谷：大体最初 10 万円ぐらいを

仕入れに使ったんだと思うんですけど

2ヶ月目は売上を上がってる分だけ
もちろん30万円以上はいれてますけれどそんな感じで
そんな100万円も200万円もってというのは
別にいらなかなってところですかね

曾篠：じゃあその仕入れに使うところの10万円とか
使うお金として
100万円とか別に準備せずにやりたい分だけ用意すれば
オッケーって感じですね？

水谷：そうですね

曾篠：ちなみにその10万円とか30万円というのは
クレジットカードですか？現金ですか？

水谷：私の場合はクレジットっていう枠は
ほぼないに等しいので
それでも最初はクレジットで10万円ぐらいは
入ってるような感じですね
あとは現金残りは現金ですね

自営業の方がスムーズにいったらば
そこに無理やり合流できるなって思ってるので
それでやろうかなと思うんですけど
ちょっと停止してるので

曾篠：わかりました

じゃあご自身の使える範囲の
クレジットカードまたは現金とかで
うまくとバランスを取りながら
取り組んでという感じですかね？

水谷：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます
どうしてもこういう物販をやっていく中で
赤字になっちゃうとか売れ残りにならないかなとか心配
されたりする方がいらっしゃると思うんですけど
実際やってみて赤字とか売れ残りってということの
ご経験ってありますか？

水谷：あります

売れ残りはないんですけどねっていうのがやっぱり

曽篠さんが教えてくださってる

やり方だと売れるものしか仕入れないっていう

大原則があるのでそれに沿って仕入れれば

売れ残りになることはまずないですね

あとは値付け値段をいくらにして出すかで

高すぎたらそれは売れ残るかもしれないんですけど

それもいい感じな値段の付け方をしてると思うので

それはないんですけど

赤字になったなっていうのは

私が値付けを大幅に間違っ売れたって入れた瞬間に

入れたっていうのは

Amazon に送った瞬間に売れたって思ったら

なんと値段が全然違ってて

何でそんな安く売っちゃったの？っていうので

赤字になりました

それは大失敗だなって思いましたね

曾篠：ちなみにいくらをいくらに
間違えちゃったんですか？

水谷：4万いくらで出さなきゃいけないのを
2万いくらで出して18,000円くらい
マイナスになっちゃったんですよ

曾篠：それはすぐ売れちゃうでしょうね

水谷：そうですねその方は得されたと思いますけど

曾篠：それってなんで4万いくら
くらいにしようと思ったのを
2万いくらにしちゃったのっていう
ことになるんですか？

水谷：多分いくつか3つくらい同じような
男性ものと女性ものっていうようなものを
一緒に購入してなぜか女性の
ページを開けてたんですよ

値付けをするときにそっちを入れ込んでしまったような
感じだと思います

曾篠：ちょっと何か勘違いするような感じで
値段つけてて間違えちゃったと

水谷：そうなんですよ
だからはい

曾篠：わかりましたもしそれが普通の通常であれば
もちろん稼げてたって感じ？

水谷：大幅に利益があがったはずなんですけど

曾篠：わかりました
でもそういうご経験があるから
やっぱりもう金額について
ちょっと慎重にいれてる感じですか？これは今も

水谷：今慎重になってますし

この間一旦ちょっと高く付けてたのがあって
それは非常に物が少なかったから
高い値付けをしてたんですけど
売れないから一旦下げたんですね
一旦下げても全然売れないからまた戻したんです
そしたら購入する方がいらしたり不思議だになって
多分それは 13,000 円くらいで買ったやつを
30,000 円のくらいで出したんですね
それが 25,000 円くらいに下げて
で、25,000 円くらいのときに
ちょっと買おうとする方が出てでも購入に至らなくて

曾篠：30,000 円とかまで戻したって感じ？

水谷：はい

そしたら売れました

曾篠：でもその売れるか売れないかっていうのは

私がワンデイコンサルでお伝えしていた

Keepa というものを基準に

この金額で売れるだろうなって基準があったから
人によっては戻しても売れるかなって
そんな感じだったんですかね？

水谷：そうですね

曾篠：でも逆に安く売れなくてよかったですね

水谷：よかったです

やっぱり買った人はいるんだって思いました

曾篠：やっぱりちゃんとそのデータをもとに見ていけば
売れるものはわかるって感じなんですかね？

水谷：そうですね

そこはきっちり教えてくださるので助かります

曾篠：実際に中古をやって

今やめて新品をメインにやられてるところですけど
もう一回中古やりたいとかありますか？

水谷：今はあんまりやっぱり大変さがわかってるので
ほんとにもう新品もそんなに手がかからないよ
というか利益も結構上がって手が空いてるとい
うか
することないよってくらい
何年かはやってもいいかなとは思いますが
そんな時が来るのかどうか
わからないのでとりあえず今のところはないですね

曾篠：やっぱり中古には戻れない
新品がいいかなって感じですかね？
わかりました
ありがとうございます
あとこういう物販も
いろんな方がやり始めて何かどうですか？
ライバルがものすごい増えてきていて稼ぎにくいとか
そういうふうを感じるようなことってありますか？

水谷：結局お店に行って
同業者かなって思うような人はいるんですけども

あの同じように物色してるって
いか物探してる方を見ることはあるんですが
仕入れるときにやっぱり
Keepa を見て結局それを扱っている人が
何人いるのかっていうことも
チェックしてから仕入れるじゃないですか？
なのでそんなに実際問題ライバルが多くて
困るっていうような物を扱ってないということですかね
ただ最初に言ったようにネットチラシで購入したときは
一気に値崩れしたんで
ああいうのはやっぱりライバルが
増えて困ると思うんですけど

曾篠：じゃあ見る場所によってライバルが増えるとか
そういうのあるけどだんだんやっていくと
こういう商品は扱っちゃだめだなとか
どういのが利益があがってくるのかは
わかってくるということですかね？

水谷：はい

曾篠：じゃあもう今全体として

そういうのがわかってきてるので

ライバルが多くて稼ぎづらいついていうことは

感じないってことでいいんですかね？

水谷：基本無いですね

曾篠：わかりました

水谷さん自身がこうやっているいろんなことを

経験したことを元に新品やってすごく時間がか

かからないってことですけど

中古とかと比べたら圧倒的に

楽かな簡単かなってことですね？

わかりましたあとどうですかね？

こういう商品を物販やってると

どうしても商品見つけれられないよとか

なかなか結果が出せないよとか

そういう方って多分いると思うし

逆に言うと水谷さんもいろんなことやってきて

うまくいかなかったところもあると思うんですけど
どうしたら結果出せるのかなとか
結果繋がりやすいのかなとか
そういうのって何か参考になるお話聞けたらと
思うんですけどいかがでしょうか？

水谷：どうしたらですか？

曾篠：商品の見つけ方

水谷：曾篠さんのメルマガを追っかける

曾篠さんが言われるところがまず 1 つ教えてもらったら
その場所がわかるわけじゃないですか？
そこで今日見つけられなくても
また次の場所が見つけれられるかもしれない
また次の日は
見つけられるかもしれないという場所が
1 個できてまたそれが増えて行くわけですよ
メルマガの度にメールが届くたびに
それはすごくありがたいっていう感じですよ

なるほどと

曾篠：わかりました

じゃあ私のメルマガをずっと追ってくれたんですね？

わかりました

じゃあそういうふうな私のやってる方法とか

メルマガで伝えてる言葉

例えば YouTube の動画とかを真似してやってみる

その時に見つけられなくても

何回も繰り返し観るとかそんな感じですかね？

水谷：売れる場所を知るっていうのが一番なので

曾篠：その中古のときは売れる場所を

教えてくれるようなそういうのはなかったんですか？

水谷：なかったですね

Yahoo とか楽天とかでここにあるよっていう

言い方をされて、

何か特別な場所で教えてもらったことはないですね

具体的なもう Yahoo にあるよみたいな

曾篠：すごい広いですね

水谷：広いですね

曾篠：ここらへんを見た方がいいんじゃないとか
そういうのはなかった？

水谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

今回取り組んでいただいて

3ヶ月目っていう話なんですけど今までどうですかね？

すごい努力した時間とか

これくらいすごく頑張ったんだよねっていう

行動量とかってどれくらいされましたかね？

水谷：8時間くらいだとは思うんですけど

それはでも一般の会社に行く時間と
変わらないかもしれませんね
会社での仕事の時間とネットをずっと見て
探してたっていうのはあります
そうですね勉強するっていう意味で

曾篠：でもそういう勉強をたくさん
したがゆえにいろいろ知識も
得たから今に繋がったという感じですかね？

水谷：そうですね

曾篠：わかりました
ありがとうございます
そんな水谷さんがこのワンデイコンサルをきっかけに
このように成果に繋がったということで
ちょっとお伺いしていきたいんですけど
ワンデイコンサルに参加したきっかけ
先ほどいろいろ教えていただいたんですけど
どんなタイミングで私を知って

参加しようと思った感じですかね？

メルマガとか見たり

何を見てご参加されたんですかね？

水谷：メルマガだったと思うんですけど

曾篠：ちょっと覚えてないって感じですかね？

水谷：要するにそれくらいふと

見ちゃったっていう感じですね

曾篠：わかりました

ワンデイコンサルを知って確か

先ほども言いましたけど

ちょっとやめようかなっていう感じだったんですけど

でも参加しようと思ったきっかけっていうのは

水谷：曾篠さんが自分のことをすごくオープンにされてて

学べるものは1日でこれだけです

こういうことやりますよって言われたのを見て

なるほどって

要するにそこまでを1日で教えてもらえるのが

この値段？って思ったんですね

それはすごくお得じゃない？って思って

それで参加しようってすぐに参加を決めました

曾篠：もう辞めようかなと思ってたけど

これでこんなことを学べるんだったら行かないとな

辞める前に一回見とかなきゃなみたいな感じですかね？

水谷：そうです本当にそんな感じですね

曾篠：それで参加されてどんな感じでしたかね？

水谷：ワンデイコンサルの時に

例えば卸屋さんとか卸問屋さんとか

規制解除のこともちろっと

私も質問したし教えてくださったし

あとはこういうお店がありますっていう

具体的に教えてもらったのがすごく新鮮だったのと

そこに売れるものがそんなにあるんだって新品で
つまりは売って利益が出るのが
そんなにあるんだっていうのが知ることができたのが
やっぱり大きくてそれならやった方がいいよねに
なるんですね
もう一回やってみようかなって思いましたねその日

曾篠：具体的にはこういうふうな場所から
こんなふうに見えるんだよってことも
1 から流れがつかむことができたし
漠然としてることが明確になったので
ちょっとやってみようやらなきゃなとか

水谷：そうなんです
これはやった方がいいじゃんって
いうふうに思いましたね

曾篠：わかりました
本当にそれで今に繋がって嬉しいなと思うんですけど
じゃあもし先ほどお話ししたかもしれませんが

ワンデイコンサルに参加しなかったら
物販やってなかったんですかね？

水谷：たぶん辞めてたと思います

もう Amazon から消えてたと思います

曾篠：わかりました

ありがとうございます

最後にいろいろお話できればと思うんですけど

この成果をまだ物販やっていて

なかなか結果が出せない方とかに

本当に 10 万円の売り上げ

まだ上がってないんだよねとか

本当に 1 万円もいってないような

人もいると思うんですけど

そういう方とかにアドバイス何かあれば

まだまだ水谷さんもこれからだと思うんですけど

今言えるところとして何かいただけたら

嬉しいと思ってるんですけどどうでしょうか？

水谷：そうですね

ぜひ参加していただいて

例えば私が感じたようなことって

みなさん感じられるんじゃないかと思うのでそれで

やってみるかやらないかを考えられたら

いいんじゃないかなって思うんですけど

おそらく結果を出してる人の

後を後ろを追っかけるっていうか

その背中を見て同じようになってしまうのがすごく

成功への近道なのかなって思っております

曾篠：わかりました

ありがとうございます

じゃあそういう結果が出ている人の

真似をするモデリングする追っかける

そんなところですかね？

水谷：そうですね動きをね

曾篠：何かこれからやってみたいとか

こういうことをやってみたいなって
何か自分のやっていきたいビジョンとかありますか？
物販でもいいし今やってる本業とか
いろんなことあると思うんですけど
理想のライフスタイルとか
何か実現したいこととか何かありますでしょうか？

水谷：そうですね

物販をもうちょっとジャンルを広げたりあと
自分でやらなくてもどこかに任せて
もうちょっと手が離れるようなやり方ができるくらい
規模を大きくできたらいいなって
いうのがまずありますし
あとはそうですね収益を上げたら
家賃収入がとれるような仕事がしたいですね

曾篠：じゃあ収入が上がってさらなるビジネスに

水谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

ほんとこれが最後ですね

今回このワンデイコンサルをご検討されている方に

メッセージをいただければと

思うんですけどよろしいでしょうか？

水谷：一度覗いてみて軽いつもりで覗いてみていただいて

やっぱりすごい安いと思うんですよ

私からすると

やっぱり学べる内容からすると

とても安いなってというのが感想だし

どうしようかなともし迷ってらっしゃる方がいたら

実際に話を聞かれてみた方がいいかなと

私は思うのでぜひ参加されたら

いかがでしょうって言いたいです

曾篠：わかりました

本当にいろいろとありがとうございます

ということで今日は本当に色々と

お話をさせていただきましてありがとうございました

水谷：こちらこそありがとうございました

売上スナップショット 2022/3/8 22:22:57 JSTに作成		
合計注文商品数	注文数	売上額
21	26	¥ 310,050.00