

日本にいながら世界の見本市へ 在宅国際見本市



ユビケンが提唱する 新しい輸入ビジネスのカタチ

ユビケン大竹があなたの代わりに海外見本市で
商品発掘・商談・販売まで全面サポートいたします。



在宅国際見本市 in ドイツ・テンデンス

※ 「3名様限定」の特別なオファーです。

詳しくは下記をお読みください。

こんにちは、ユビケンの大竹秀明です。

2015年8月末、今年もドイツ・フランクフルトにて
世界最大級のインテリアの国際見本市 Tendence（テンデンス）が開催されます。

テンデンスとは、一言で言えば、ヨーロッパのお洒落なインテリア雑貨が集まる見本市。
出展者は2,000社、約13万平米（東京ドーム3つ分）のエリアに60,000人のバイヤーが集まります。
ヨーロッパの見本市にしては小規模ですが、だからこそ商品のクオリティには定評があります。

tendence

テンデンス

2014年8月30日(土) - 9月2日(火)

ドイツ・フランクフルト国際見本市会場

出展者 1,290社 55ヶ国・地域 (2013)

来場者 37,306名

ドイツ国内81%、ドイツ国外19% (2013)



テンデンスは、下半期の最も重要な消費財見本市です。冬のギフトシーズン直前の発注の場として認知されており、買付けに真剣なバイヤーが集まるとの評価が高い見本市です。

<http://tendence.messefrankfurt.com/frankfurt/en/besucher/willkommen.html>

小物家具、ステーションナリー、バスルームやキッチン
の生活雑貨
インテリアオブジェ、ハウステキスタイルやホームウェア
センス溢れるアクセサリー、インテリア&ライフスタイル

ヨーロッパ中から集まったセンス溢れる雑貨が立ち並びます。
ここで商談をした商品を冬のギフトシーズンに当てていくことになります。

日本人は、名前のある一流ブランドでなくとも
「ヨーロッパ」「北欧」といった言葉にあこがれをもつ国民性。
通常のラインナップに加えるだけでも、強力な武器になることは想像いただけるかと思います。

そしていまここに

「在宅国際見本市 in ドイツ・テンデンス」の開催を高らかに宣言いたします！

ユビケンの在宅国際見本市とは、

「あなたの代わりにユビケンが・・・」

「あなたの代わりに海外見本市で・・・」

「あなたの代わりに商品を探して・・・」

「あなたの代わりに本気で交渉・商談してくるサービス」です。

そうです、私があなただけのために身体を張ります。

ヨーロッパの優れたメーカーと繋がり、卸仕入れや代理店となって素晴らしい商品を販売していく第一歩を踏み出しませんか？

在宅国際見本市で、あなたの輸入ビジネスを真の成功へと導きます。



あなたは、こんな事を感じながらビジネスを行っていませんか？

もしも、あなたがこれらの悩みをお持ちなら、在宅国際見本市がお役に立てるかと思います。

- 輸入転売に一抹の不安を抱えている。
- 利益率の悪さにビジネスの撤退を考えている。
- 欧米の正規代理店になることに興味がある。
- ヨーロッパメーカーの代理店としてビジネスを拡大したい。
- なるべく小資金で代理店を獲得したい。
- 中国輸入の品質の悪さや対応の悪さにウンザリしてしまった。
- 並行輸入品の販売だけでは薄利で、この先の見通しがまったくつかない。
(かといって卸で買えるほど潤沢な資金があるわけではない。)
- 海外見本市に行くために数日間も休みをとれない。
- ぶっちゃけ自分で行って探すより、自分で交渉するより、大竹に任せたい。

本当に素晴らしい商品をお客様に販売する。

セミナーなどで良くお話しているのですが、ネット輸入ビジネスというのは、アメリカ・ヨーロッパから仕入れる「欧米輸入」とアジアや中国から仕入れる「中国輸入」に大きく分かれます。

欧米からの商品というのは、メーカーが商品を綺麗にパッケージングして販売されています。一方で中国輸入の方は、工場から直接製品を仕入れるようなイメージに近いので品質にバラツキが生じます。

もちろん中国輸入が悪いというわけではありません。しっかりとしたメーカーや工場を選び、検品を行えば良いのです。現に私自身もクライアントもそうですが、中国輸入の柔軟さを武器にできた方は本業・副業を問わず、とんでもなく稼ぎを上げている方も数多くいらっしゃいます。

しかし中には「こんなゴミみたいな商品を販売していいのだろうか」と頭を悩ませながらもとにかく安い物を仕入れて「とりあえず売れるから」という理由で物販を行っている方も多いと聞きます。

また、これらの商品は相乗り出品をしていいのか・いけないのかという問題もAmazon 販売などを行っている限りは尽きることはありません。

テンデンスでは基本的には独占販売や代理店の商談となりますので、相乗り出品などに惑わされることない、ヨーロッパの優れた商品を販売していくことになります。中国などに比べれば単価は安くありませんが、品質やデザイン・アイデアに優れた商品が多く並びます。

「安くない商品は売れないのでは・・・？」

もしもあなたがそう思われるのであれば、価格競争のビジネスにどっぷり浸かってしまっています。

よくよく Amazon や楽天市場などを見てみてください。高くても売れている商品というのはいくらかでもありますし特に海外品は、価値のあるものは高い商品でも売れます。

つまり、これまでとは「販売する層が異なる」ということなのです。別にビジネスを 180 度方向転換する必要はありません。まずは取り扱っているラインナップに加える、というところから始められてはいかがでしょうか。

どんな商品があるのか？

それではテンデンスにはどんな商品が出店されているのでしょうか。

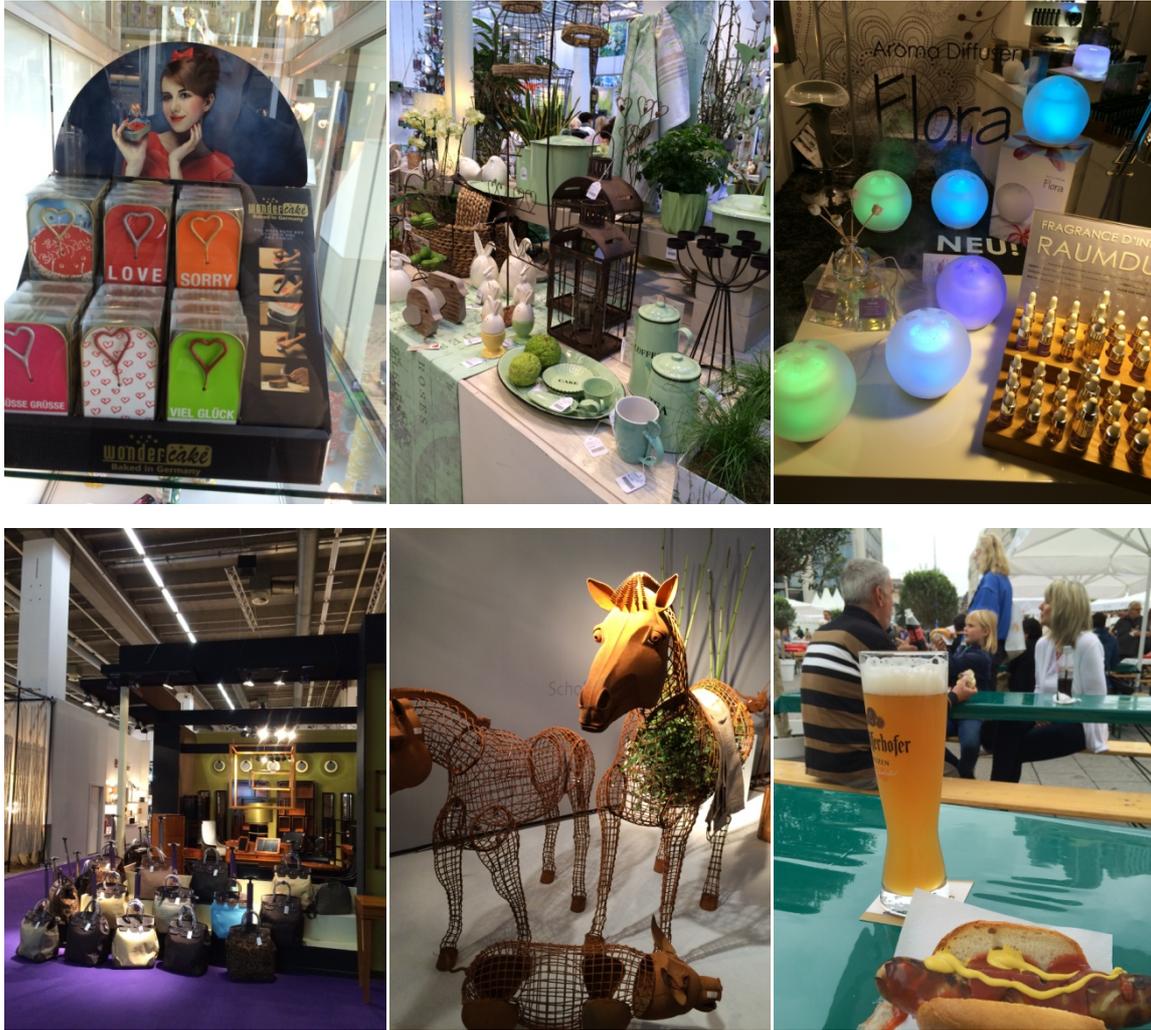
一言で言えば「オシャレなインテリアショップに置いてありそうな商品」が、ずらーっと並んでいます。



そして下記は昨年、大竹が現地で撮影した商品たち。

洗練されたお洒落な雑貨ばかりです。





(最後の写真はご褒美です★)

どうでしょう？

これらを見るだけでも、いかにお洒落でデザイン性に優れた商品が多いのか、お分かり頂けるかと思います。

素晴らしい商品を扱ってみたい。

輸出入や貿易に携わっている方だったら、きっと誰もが一度はそう思いますよね。

【テンデンスの理解を深める参考 URL】

■Tendence (公式)

<http://tendence.messefrankfurt.com/frankfurt/en/besucher/willkommen.html>

■テンデンスに見るヨーロッパ最新インテリア 前編

<http://allabout.co.jp/gm/gc/386427/>

■テンデンスに見るヨーロッパ最新インテリア 後編

<http://allabout.co.jp/gm/gc/386618/5/>

■インテリアショップ 参考 URL

<http://matome.naver.jp/topic/1LxHl>

在宅国際見本市 プラン内容

在宅国際見本市は、3つのプランをご用意しております。

「商材発掘からメーカーとしっかり繋がる所までサポートする。」

この内容でスタンダードプランを設定させていただいております。

国際取引に不安が大きく、帰国後も継続してメーカーとの条件交渉やサンプル購入、船便手配・契約など本格的なサポートしてほしい、という場合には最上位プランであるプロプランをご利用ください。(契約書のテンプレートもご提供)

そして、逆に

「カタログをもらってメーカーを探してもらえれば交渉などはメールで自分でやる！」という方へのライトプランを設定いたしました。

まとめますと、以下になります。

our services

プラン	LIGHT	STANDARD	PRO
費用 (税抜き) 一括またはクレジット分割 6回まで	¥100,000	¥250,000	¥300,000
事前 Skype (60分)	—	◎	◎
現地での商材発掘	◎	◎	◎
カタログ取得 (名刺交換)	◎	◎	◎
カタログスキャン 現地より PDF 送付	◎ (帰国後のお渡し) (最大 5社)	◎ (最大 5社)	◎ (最大 10社)

チャットワークサポート	—	無制限	無制限
帰国後最終打ち合わせ (Skype)	—	◎	◎
現地でのメーカーとの 直接交渉 (1社)	—	◎	◎
サンプル・ロット仕入れ 継続条件交渉	—	—	◎
英文メール交渉代行	—	—	◎
輸送サポート (航空・船便)	—	—	◎
契約書テンプレート提供	—	—	◎
帰国後のサポート期間	原則なし	2015年10月31日 まで	2015年12月31日 まで

募集人数と参加方法

今回はスタンダード&プロプラン合わせて **「3人(社)限定」** となります。

(ライトプランはある程度までは対応が可能です)

参加表明は、**大竹宛てにメールをお送りください。**

■メールアドレス：「hide (アットマーク) yubi-ken.com」

■題名：「ドイツ (プラン名) 応募希望」

■本文：「希望する商材のジャンルと、大竹にメッセージ」

24時間以内に返信させていただきます。

お支払い方法

- 1、銀行振込（一括）
- 2、クレジット（一括）
- 3、クレジット（分割 6 回まで）※分割手数料 5%かかります。

例) STANDARD プラン / クレジット 6 回払いの場合

250,000 円 × 消費税 = 270,000 円
(270,000 円 ÷ 6) × 5% = 47,250 円

毎月 47,250 円の 6 回払いとなります。
(Paypal より自動決済)

在宅国際見本市 Q & A

【Q1】

希望通りの商材が見つかるかどうか、見つかったとしても取引ができるかどうか不安です。

【回答1】

まず、ドイツ・テンデンスは世界中のハイセンスなバイヤーが押し掛ける見本市です。
良い商品が見つからない、ということは考えにくいです。
但し雑貨ですので、例えば最新のアパレル製品などは見つけにくい可能性があります。

次にメーカーとの取引ですが、
私の経験上、アメリカやヨーロッパの見本市というのは
卸先や代理店を探しに出展しているケースが多く小ロットでも取引が進むケースが多いかと感じております。

昨年のテンデンスでも「最低ロットは無い」というブースが本当に数多くありました。
どちらかと言えば、販売よりも関係性を重視しているメーカーが多いということです。
パートナーとして、他の国で自分たちの商品を展開してくれる人を探している、という印象です。

また、個人でも代理店を獲れるのかどうか、というのも良く聞かれる質問ですが、先日私のクライアントは、見本市経由ではありませんが、ヨーロッパのエンタテインメント系の商材の代理店を獲得し、Amazon やハンズなどの実店舗などにも卸をはじめています。

他にも個人事業で代理店を獲得した事例はいくつもあります。

但し、もちろん取引というのは相手があることですので

「100%どのメーカーとでも取引できる」というわけではありません。

私が商談を進めても、引き継ぐ際に破談になる・・・ということも考えられなくはありません。

そんな場合でも「**希望メーカーとの取引保証**」をお付けしておりますので、仮に今回のドイツ・テンデンスでメーカーと取引まで至らなかった場合には、次回以降の実践プロジェクトなどで補填させていただきます。

ちなみにこの先は今年10月の香港エレクトロニクス（またはMEGASHOW）2016年1月アメリカ・ラスベガスCESへの参加を予定しております。

できる限り希望に沿うように交渉いたします。

【Q2】

商談いただいたメーカーが思った以上に上手くいった場合、スタンダードプランからプロへとアップグレードする様な対応も可能でしょうか？

【回答2】

可能です。

契約内容によって「商談が本格的な独占販売の話になったので、フォローが欲しい」

「工場に集荷に行かなければならないが、どうすれば良いのかわからない」

などというケースも出てくると思います。

その場合は、契約時のアドバイスや契約書のテンプレートをお渡ししたり

物流面でも大竹の貿易会社や、契約船輸送を利用して格安にて対応させていただくことが可能です。

【Q3】

記載されているサービス内容以外にお願いしたいサポートがあるのですが・・・

【回答3】

可能な範囲でサポートは対応させていただきます。

内容によってオプション料金をいただきますが、実施前にお互い納得してからのサービス実施となります。

具体的には事前 Skype 面談時にご相談下さい。

【Q4】

実践プロジェクト（現地コンサルティング）は開催されないのでしょうか？

【回答4】

昨年まで開催していた「輸入革命！90days 実践プロジェクト」という

海外現地コンサルティングプランがあるのですが、今回は大々的には開催いたしません。

但し、もしもフランクフルト会場にて、交渉サポートやコンサルティングが必要な場合は

メールにてご相談ください。（タイトルは「ドイツ実践プロジェクト参加希望」）

PRO プランと同額で事前ミーティング、現地コンサルティング、商談サポート、

そして帰国後3カ月のサポートという形でサポートさせていただきます。

最後に

昨年 2014 年はユビケンでは多くの 90days プロジェクトを企画し、多くの方に参加頂きました。

国際見本市では、経験上からも現地で触れる方が多くの事が学べるのは事実です。

しかし、実はその裏で一度は参加エントリーいただいたにも関わらず

- ・ご家庭の事情で・・・
- ・お身体の事情で・・・
- ・お手続きの関係で・・・

残念ながら参加を断念された方がいらっしゃいました。

「物理的に難しい」方もいらっしゃる、そういう事実もあります。

しかも海外へ数日間滞在するのに、航空券・宿泊費・アテンド費用など含むと特にヨーロッパともなれば、安く見積もっても 40～50 万円ぐらいは見た方が良いでしょう。

在宅国際見本市を活用頂ければ、副業や仕事が忙しい方、家庭がある方、お身体の具合で旅行が出来ない方。そんな方でも国際見本市に出店している海外メーカーと取引を行うことが出来ます。

”ただカタログを貰うだけ”なら誰でも出来るかもしれませんが大竹は、これまでに世界各国の海外見本市で 1 万ブース以上をまわり、自社を含めて 100 社以上の交渉を実践してきました。私の経験で選定した企業との取引を、しっかりとサポートさせていただきます。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。
ご応募、お待ちしております。



一般社団法人まじめに輸入ビジネスを研究する会
代表理事 大竹秀明

【特定商取引法に基づく表記】 <http://u444u.info/niLH>

【プライバシーポリシー】 <http://u444u.info/niLO>