



実店舗卸売代行サービス概要

はじめに

▶ きっかけは？

Amazonを何気なく見ていた時に、ネットショップでバカ売れしているのに、実店舗ではあまり取り扱われていなかったり、値段が非常に高いものって結構あるよな、とふと思ったことです。

▶ 実店舗はブルーシャン

実際に、ネットではライバルが多く価格競争に陥って行って全く儲からない商品でも、実店舗では販売価格が維持され売れている例はいくらでも見られます。



参入障壁が高いため競合が少ない！

サービスのメリット

弊社が培ってきた**実店舗への販売網**と**営業スキル**を使い、**御社の商品**を**実店舗へ営業代行**させていただきます。

ネットショップ 運営会社様のメリット

- 既存在庫の販路拡大
- 売上げ利益アップ
- 在庫回転率アップ
- ブランドカアップ



弊社のメリット

- 取引先への提案機会の拡大
- 売上利益アップ
- 自社商品とのシナジー効果

双方にメリットがあるサービスです！

サービス内容について

取引イメージ

営業から納品、請求、代金回収まで
ワンストップで行います！！



実店舗

ディスカウントストア
ホームセンター
家電量販店 etc

御社がメーカーで弊社が卸売業者という立ち位置になります。
一旦弊社が御社の商品を仕入させて頂き、それを実店舗チェーン企業へと販売します。
※場合によっては、御社から店舗へ直送という場合もございます。

サービス費用について

初期費用：無料

例



御社の利益を考慮して、弊社への卸売価格をお決めください。
その価格に、取引条件に応じた弊社の利益を乗せて取引先へ提案します。
取引が決まったら卸売価格で弊社に商品をお売りください。



サービスご利用の流れについて

ご利用の流れ

1. 商品情報入力シート、ヒアリングシートにご記入頂きます。
2. 弊社で取扱い可能か判断し、具体的な取引条件を決めます。
3. 別途ご用意しております基本取引契約書を交わさせていただきます。
4. 弊社で提案資料を作成し、バイヤーへ商談のアポを取ります。
5. 提案資料とサンプルを持ってバイヤーと商談をします。
6. 何度か商談を重ね、話がまとまったら商品出荷の準備へ。
7. 無事に商品を出荷します。
8. 決められた支払い条件に従い、商品代金をお支払いします。
9. 継続的に商談し、リピート注文をもらったり、新規商品提案をします。

ご留意事項

- 実店舗の特性として、商品の提案から売り場への陳列完了まで非常に長い時間がかかる事があります。そのため早急に結果を求めず気長にお待ちください。
- 基本的に実店舗運営企業のみ提案をしますが、ネットでも販売している企業の場合、ネット上で御社商品を販売する可能性もございます。その際ネット上の売価が乱れる危険性があります。ご依頼頂ければ、店舗販売のみという条件で提案いたします。
- バイヤーから、店舗で販売するために必要な販促物やカタログなどを要求される場合があります。その際は要望内容をお伝えしますので、可能な範囲でご協力頂きますようお願い致します。
- バイヤーから、商品入れ替え時の良品返品や処分費、セール時の協賛金などを要求される場合があります。その際は要望内容をお伝えしますので、可能な範囲でご協力頂きますようお願い致します。
- 商談が進んで参りますと、メーカー責任者の同行を求められる場合がございますので、その際は出来る限り同行のご協力をお願い致します。