

## 【 第二回 ITOKEN 向上委員会 】

【ITOKEN 式売上向上委員会】が先月5月いっぱいまで終了しました。

6ヶ月という期間で“第一回目の彼ら”は見事に成功を収めることが出来ました。

彼らも大きな自信を築くこととなり、私にとってもひとつ上のステージに上がることが出来ました。私を信じて行動してくれた勇気に賞賛と、新たなステージで共に活動できることへの喜びを込めて、この場を借りて感謝を申し上げたいと思います。

【ITOKEN 式売上向上委員会】を振り返ってみた感想を、彼らの言葉を借りて抜粋してみました。

「想像したことのない戦略だったので、受け入れるのに時間がかかりました。」

「せどら一として不安が多かったが、これからは安心できる！」

「発想がスゴイ！これなら毎月1000万円いくわけだ。」

「今までの考えと行動を、大きく改めなければならなくなった。」

「これからはプレイヤーから脱却して、経営マネジメント側で歩くことになる。」

嬉しいお言葉ですが、中にはこんな意見も…

「独占したいから、このコンサルはあまり広めないで欲しい。」

「ITOKEN さんは今までこのノウハウを独り占めしていた  
んですか！！」

…( \_ \_ ; ) ちょっと矛盾していますが気持ちはわかりま  
す。

私たちは Amazon というプラットフォーム内で、セラーとして活動を行  
っておりますが、副業というカタチで代表されるようにリスクが少な  
く非常に稼ぎやすい場として、多くのプレイヤーが活躍しています。

比較的簡単にスタートできて、結果を出しやすい。

たくさんの方々がこの Amazon にセラーとして流入しているというの  
が現状です。

広大なすそ野が広がっているイメージでしょうか。

ある程度山を登って行けば少し景色が良くなるでしょう。

しかし、上を見上げれば、急激に角度が増してきます。その先も霞が  
かかってよく見えません。

この場所から上がりたいけど、道がないし、登り方が分からない。

チャレンジしたいけど危険かな・・・。

ここでもなんとかやっていけるから、しばらくはここで労働をしよう。

この辺りにいるセラーもたくさんいます。

そこそこは稼げています。

“悪くはない世界”なのではないでしょうか？

・・・このページに訪れたということは、そんな現状に満足できる人ではないのでしょうか。山の登り方、高い壁の越え方、例え方はいくつもありますが、

実に答えはシンプル！

『知っているか知らないかの差でしかない。』

・・・そんな【ITOKEN 式】の概要をこれから解説していきたいと思います。

どーもこんにちは、ITOKEN.P です(^ ^)



amazon のセラーの現状を山登りに例えてみましたが、もちろん私が頂上にいるなんてことは思っていない。

上には上がいますし、個人というカテゴリーになれば、かなり登って来た印象ですが私はすでに組織化してしまっているので、企業という枠で捉えなければなりません。

となると、amazon にも多くの企業が参入しているわけですから、私の会社は、まだ山のふもとにいるのかもしれない。

今回、私は、“企業カテゴリ”として、amazon 山のふもとへ案内しようと思っているのです。

個人レベルではなく“企業カテゴリ”としてです。

ビギナーとして Amazon 転売をスタートさせ成功できたレベル、月商 50~100 万円くらいでしょうか。これでも相当スゴイ世界ですよ。

月商 300~500 万円くらいになると、もう普通の人ではありません（笑）

個人レベルでそこまでやってしまうと、犠牲になるものも当然やってきます。

もうお分かりかと思いますが、

『時間』と『労力』を費やす（犠牲になっている）  
ということになります。

国内せどりに関してですが、輸出入に関しても似た  
ようなことが言えるかと思います。

時間と労力を犠牲にすると出てくる弊害は、

- ・ 自分の趣味等のやりたいことができなくなる。
- ・ 大切な家族との時間を確保できなくなる。
- ・ 健康管理ができなくなる。

そして何と言っても、

**自分自身が動きを止めるとビジネスも止まる！**

ということです。



朝から晩まで仕入れのためにアチコチ走り回り、遊んでいるヒマはないと自分に言い聞かせ、家族と過ごす時間が日に日に少なくなっていく。

そのうち、なんだか体調も優れない。

寝込んでいたら仕入れが滞るし、早く出荷しないとお金にならない。

ここでがんばらないと、次の支払いに間に合わない。

最初の頃は、楽しくせどりに出かけていたはずなのに、うまく仕入れができなかった日はひどく落ち込む。

そのうち、多く仕入れできた日でも、このまま続くわけがないと不安な日々を送るようになる。

あれ？何のためにこんなに必死で稼いでるんだっけ？

なんだか余裕が無くなってきた。

ぜんぜんラクにならないぞ！

こんな事で悩んではいませんか？

個人で稼ぎを（実績）出してきたにも関わらず、このようなパターンに陥るのも、せどら一あるあるです。

思い当たる経験をしている人は少なからずいると思います。

時間と労力を費やした結果、犠牲になることが多いものです。

この経験を少なからず味わったのならば、

【ITOKEN 式】を視野に入れるべきでしょう。

【ITOKEN 式】は、

“時間と労力を犠牲にすると出てくる弊害”を逆転させる可能性を持っています。

・自分の趣味等のやりたいことができなくなる。

→できる！

・大切な家族との時間を確保できなくなる。

→できる！

・健康管理ができなくなる。

→できる！

そして何と云っても、

『自分自身が動きを止めるとビジネスも止まる』

→ **止めてもビジネスは止まらない！**

突然ですが、私は・・・

＜ **amazon 転売の勝ち方を知っています。** ＞

- ①ある程度の売上まで行くものの、頭打ちになってしまって伸び悩んでしまう。
- ②処分価格品せどりで、高利益率になるものの、アチコチ駆け回らないといけない。
- ③中古品メインで転売しているが、手間がかかる。
- ④トレンドばかり追いかけてきた結果、成功例もあったが失敗例も多い。
- ⑤せどりである程度稼げたので、コンサルをやってみたが続かない。

⑥流行りの中国輸入で、ある程度成果が出たが、大きな利益にならない。

⑦amazon アカウントの閉鎖が怖い。制限もかけられるからやりづらくなってきた。

実は、このどれもが、ちゃんとした勝ちパターンなのです。

え？なぜ？ あまり良い流れには見えませんが…。

①～⑦はどれも勝ちパターンには見えませんか？

その答えはこういうことです。

この7つのパターンはすべて

**【その先へ行ってないだけ】**

＜ その先の勝ち方が【ITOKEN 式】には隠されています。＞

## 【ITOKEN 式売上向上委員会】の概要

- 1 仕入れに困らない方法
- 2 月商 1,000 万円になる販売力強化倍増システム
- 3 脱！価格競争戦略
- 4 戦わない闘い方
- 5 スタッフにお任せの構築法
- 6 税金対策と労務対策
- 7 物販や情報発信以外の資金源の紹介
- 8 卸先の紹介と卸売

## 1 仕入れに困らない方法

これができたら最強じゃないの？

物販は仕入れができれば、ほぼ成功したみたいなものです。（のちにこの考えはもろくも崩れてしまうことになっていきますが…。）

いつでもどこでも仕入れができる。

そんなことがあるのでしょうか…。

すごく魅力的なスキルに思うことでしょう。

私は、せどりを始めた当初と現在は、仕入れ方がまったく違います。

ある日突然変わりました。

【ITOKEN 式】の視点は、ある日突然変わったのでした。

…それから私は、店舗せどりをあまりしなくなってしまうのです。

## 2 月商 1,000 万円になる販売力強化倍増システム

〈仕入れに困らない＝売上が上がる〉

これは完全に間違いです。

店内で、いつものようにバーコードをピッとやります。利益の出る商品（電腦でも構いません）をあなたはたくさん見つけました。何個仕入れますか？

情報がなさすぎですが、大量に購入できても、自分のキャパ以内の仕入れとなります。そこがあなたの販売力です。

つまり、販売力がないと、仕入れにも制限を設けなければなりません。

【ITOKEN 式】の販売力強化戦略が最終結果を出します。



### 3 脱！価格競争戦略

amazon の特性でもある価格競争。

ここに皆は辟易(へきえき)するのです。

amazon 内での値下げ合戦はやめましょう！なんて、あまりにもナンセンスなことは言いません。ここは価格競争をする場所なんです。みんなお金にしたいくて仕方ないのでから。

…もちろん、あります。良い方法が。

他を圧倒する方法が。

### 4 戦わない闘い方

なんででしょうコレは（笑）。

今回お伝えしたい一番のコンテンツは、実はこれなんです。

amazon 転売で、皆さんは一体何と戦っているのでしょうか？

しっかりと向き合って考えている方はどれだけいるのでしょうか？

この戦法はハッキリ言って強い。

amazon で強さを維持できているのは、『戦わない闘い方』をしているから。

…なんのこっちゃですよね（笑）

しっかりと伝授していきたいと考えています。

## 5 スタッフにお任せの構築法

【ITOKEN 式】というよりは、組織化についての事項になります。今回は極めて重要な事項です。

会社組織で運営ともなると、経営基盤は安定していくので、私の現状で言うと、コンサルティングをする必要がないのですが、これからのビジネスパートナーとなってもらうためには、避けては通れないことであると考えています。

また、amazon 転売において、組織化している人が極めて少ないので、ハードルが高いということも伺えます。

一人でがんばってきた人は(おそらく皆さんそうでしょうが)、驚くほどラクチンになります。そりゃそうですね。毎日の苦勞から解放されるわけですから。

私が構築したノウハウを、今後の懸念材料も含めてレクチャーしたいと思います。

## 6 税金対策と労務対策

いわゆる守りとなるところです。

実は、この業界ではかなり疎かにされている部分です。

なぜなら、世の中には税金対策が必要な人は少数派だからです。

広く一般化されていません。経営者同士の会話で出る内容です。

労務に関しても同じことが言えます。

短い年月で、個人が収益を上げ、経営者になるわけですから、目の前の壁に戸惑うのも無理はありません。私も苦労しました。

この疎かにされている部分をクリアできれば怖いことはありません。

そして、ここまで教えている人は、まずいないでしょう。

## 7 物販や情報発信以外の資金源の紹介

これに関しても、ここまで教えている人は、まずいないでしょう。

銀行からお金を借りるということではありません。  
今はまだ秘密にしておきましょう。衝撃的です！

## 8 卸先の紹介と卸売

単純な話、これだけで稼げてしまいます。

『コンサルします』の大抵はこれをやりません。

やるべきではありません。

自分自身がダメージを受けますからね。

苦労して獲得した取引先を教えるなんて、誰だってイヤです。

自社で販売した方が利益になるわけですから。

…ITOKEN はなぜそんなことをするのでしょうか？

それは、**稼いでもらわなければならない理由がある**からです！

既に私は物販をはなれて、育成に取り組んでいます。

ですが、現在もなお月商 1,000 万円前後の成績を保っています。

Amazon のみの成績です。

私と同じ、このステージになってもらうためのコンサルです。

せどりの上のステージですので、ある程度のせどり経験者でないと理解するのに相当な労力がかかります。大体の目安ですが、少なくとも月商 100 万円以上の方でなければちょっと大変な感じですよ。

ここのページを訪れたということは、この条件をクリアした方々ではないかと考えています。

第一回目もそうだったのですが、コンサル生を募集する名目というよりは、**その後のビジネスパートナーとなる方を創りたいというのが本音です。**

つまり、希望者であっても誰でも OK ではありません。  
ん。

その後のビジネスパートナーに賛同してくれる方だけしか受け付けたくないのです。

それだけ**秘匿性の高い内容**となっています。

何十人にウチと同じやり方されたら、サスガに売上  
落ちます(笑)

**“痛みを伴う”** 内容なのです。

**【第二回 ITOKEN 式売上向上委員会】**



## 【価格】

期間：6ヶ月

費用：50万円

※ 銀行振り込みの他にも

クレジットカードにもご対応しますので、

あなたのほうで分割にされるのは問題ございません。

コンサルティング費用は高額であると感じますか？

月額にすると、約8万円です。

コンサル終了後、同じステージで相乗効果が見込める、ビジネスパートナーとして活躍できる期間が一年間持続できたとしましょう。

月額3万円以下です。

どう考えても安すぎです。

毎月 1,000 万円売上げておいて、  
時間と労力を犠牲にしない。

つまり、【ITOKEN 式売上向上委員会】で培ったノウハウは、あなたの組織に一任することになります。初めのうちは、攻めと守りのバランスを管理していかなければなりません。安定させるまではあなたの努力が必要不可欠となります。

安定した頃あなたは、すでに一つ上のステージで活躍することになるでしょう。

8 番の卸売の利用だけでも、問題ない金額です。

やはりどう考えても安すぎですが

私は一度に大きな金額を得ようとしているわけではないということです。

参加者全員に成功してもらいたい（私の為でもあります）ので、

物販の特性上、手持ち資金をある程度延ばす方が有利に展開できる。というのが狙いです。

あなたを儲けさせてあげるとは、断じて言いません。

努力するのはあなただからです。

しかし、努力する方法を見失っていたり、間違った努力を重ねていたり、強い志の方向性を見誤っている方の為に、私は道しるべを創りました。

ここには時間と労力と資金を費やしました。

【ITOKEN 式売上向上委員会】に乗るか乗らないか。

『広く一般で知られていないことを、信じて行動する。』

あなたはできるでしょうか？

まずは信じてみることができるかどうか。

そして、それを行動にできるかどうか。

自分の勇気と、それによる今後の栄光と、騙されたくはない、失敗したくないという猜疑とで、あなたは迷うかもしれない。

しかし、どれが勝つかで方向は決定されます。

“実に答えはシンプル”

“でもみんなやってない”

これはほんの一例ですが、それを伝えることができます。

## 【第二回 ITOKEN 式売上向上委員会】

- 1 仕入れに困らない方法
- 2 月商 1,000 万円になる販売力強化倍増システム
- 3 脱！価格競争戦略
- 4 戦わない闘い方
- 5 スタッフにお任せの構築法
- 6 税金対策と労務対策
- 7 物販や情報発信以外の資金源の紹介
- 8 卸先の紹介と卸売

## 【参加条件】

- ・ イトケンの仲間になってくれる方。
- ・ 転売で 50 万以上の月商がある方またはそれに順ずる方。

### 【募集人数】

- ・ 先着 3 名

### 【コンサルティングの方法】

- ・ 対面コンサル：期間中 3 回

(東京か仙台のご都合の良い方でお会いしましょう。)

- ・ 電話コンサル：月 2 回 (1 時間程度)
- ・ Skype：無制限
- ・ メール、チャットワーク：無制限

### 【特典】

- ・ マネトラクエスト X (27,700 円)
- ・ 伊藤によるスカイプコンサル

開始は7月1日を予定しておりますが  
1週間程度であれば期間を調整できます。

### 【価格】

期間：6ヶ月

費用：50万円

※ 銀行振り込みの他にも

クレジットカードにもご対応しますので、

あなたのほうで分割にされるのは問題ございません。