

各所で開催される展示会に参加して、メーカーや問屋と取引契約を結ぶ方法です。

### 1. 展示会を調べる

関東圏ではビッグサイトや幕張メッセで多数の物販系の展示会が開催されています。  
有名どころでは「雑貨EXPO」や「ヘルス&ビューティグッズEXPO」、  
「インターナショナルギフトショー」や「東京おもちゃショー」などです。

まず初めにこれらを調べる必要がありますが、私が2018年前半分を調べたファイルがありますので  
そちらを参考にしてください。

⇒ <https://goo.gl/KfLwNS>

### 2. 展示会に事前申込する

展示会の中には有料のものがありますが、事前に申し込みをすると無料になるものがほとんどです。  
5000円などの参加費が無料となりますので是非事前登録しましょう。

### 3. 会場マップをダウンロードする

各種展示会会場は非常に広く、目的もなく参加すると何も達成できずに終わります。  
必ず会場マップをダウンロードしてプリントアウトして事前にブースの位置を確認します。

大きな展示会では事前に告知がなされ、ビッグサイトや幕張メッセのホームページ経由で  
各展示会の紹介サイトへアクセスすることができます。

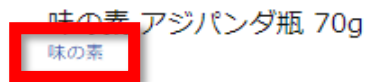
展示会の紹介サイトでは「会場マップ」をダウンロードすることができます。  
当日ムダ足を踏まないためにも事前に会場マップをダウンロードしてください。



#### 4. 出展者を調べる

前述と同様の展示会の紹介サイトでは「出展者一覧」を見ることができます。  
以下の手順で「その出展者のブースに行くべきか？」を絞り込みます。

- ・ 出展者名（主にメーカー名）でamazon検索をかける  
※例えば：味の素
- ・ 検索を書けた1商品の商品ページを開く
- ・ 「商品名」の下部に「メーカー名（味の素）」があるのでクリックする



- ・ メーカーの商品一覧が表示されるのでamazonなし、ギザギザ有りの商品があるかどうかを確認する  
※これらを一目で確認する方法は「食品せどりベーシックマニュアル」参照
- ・ 会場マップに印をつける

- ×：商品が少ない、売れていない、amazonがほとんど出品している
- △：amazonがない商品でギザギザ商品もあるが多くはない
- ：amazonがない商品が多く、ギザギザ商品も多い
- ◎：amazonがいなく、ギザギザも多い

以上で、出展者一覧の事前調査の準備は完了です。  
基本的に◎→○→△の優先順位でブースをまわります。

※この時点でかなり「×」（回らなくてよいブース）が多いことが分かります。

#### 5. 出展者ブースをまわる

事前に調査した出展者のブースをまわります。  
限られた時間の中でかなりの数の出展者ですので効率的に回る必要があります。  
以下の手順でブースをまわります。

- ・ 「amazonでネットショップを運営しているのですが、お話を伺えますか？」  
→ ネットショップNG、amazonNGが本当に多いです。  
それらを隠して最終的にNGとなるよりも、最初にNGとされた方が効率的です。

- ・ 「総合カタログをいただけますか？」  
→ 最初は話題に困ります、カタログをもらおうと話が進みやすいです。  
また、カタログをもらうときに「名刺交換」するはずですが。  
基本的に展示会は「カタログをもらって名刺交換」すればおおむね任務完了です。  
相手も暇ではありません、問い合わせや連絡は後日、ということになります。

- ・ 「仕入は直接でしょうか問屋さん経由でしょうか？」  
→ 出展者のほとんどが「メーカー」です。直接仕入れられるか、代理店（問屋）経由になるか聞いておきましょう。

- ・（直接取引の場合）「仕入れロット数はどの程度でしょうか？」

→直接取引ができて、大手のメーカーであればあるほどロット数が大きい傾向にあります。  
1商品100～200個も仕入れるわけにはいきませんので事前に確認しましょう。

- ・（直接取引の場合）「掛率はどの程度でしょうか？」

→直接取引の場合「掛率」をザックリ教えてくれることがあります。  
今後、そのメーカーとの取引を本格的にするかしないかの判断もできますので、  
5掛けなのか6掛けなのか聞けると今後のためになります。

- ・（問屋経由の場合）「御社の商品が扱える問屋さんを教えていただいても良いでしょうか？」

→メーカー直接取引ができない場合、問屋経由となります。たいていの場合  
「いま取引している問屋さんはいますか？」と聞かれるので  
「この分野の商品を取り扱うのは初めてですので取引している問屋さんはありません」と  
答えましょう。名前だけでもとさえ教えてくれるはずですよ。（年配のベテランの方が良い）

※実はこれが重要で、後日その紹介された問屋さんに  
「〇〇メーカーの〇〇さんからの紹介いただきましてメールしました」  
と連絡すると「門前払い」や「無視される」ことがなくなります。  
（こういった「チャンス」を逃さないことが非常に重要です）

## 6. 記録・保管する

ブースをまわったら、その時の反応をしっかりメモしましょう。  
メモする場所は「会場マップ」でOKです。

会場に休憩所があるので、できればその場でメモするとよいです。  
（数日たつと忘れてしまいます）

会場マップにメモしておく「あの時回ったあのブースか」と記憶がよみがえります。

- ・会場マップとメモ
- ・会場でもらった名刺

これらをしっかりと記録・保管しましょう。

## 7. 問い合わせを始める

展示会終了後に反応が良かったメーカー、利益が出そうなメーカーを見定めて  
問い合わせをはじめましょう。

ただし、展示会終了後はメーカーさんもその後処理でバタバタしています。  
数週間あけてからの連絡が良いでしょう。

メールの最初に展示会での対応の「お礼」を忘れないようにしてください。

## 8. 見積依頼書を送る

メーカーとの取引ができるようになったら最初の一手は「見積依頼書」です。  
amazonサイトからamazonなし、ギザギザ有りの商品を抽出して見積依頼しましょう。

※商品の抽出、作成方法は私の教材「せどりルーチンワークMasterVersion」や  
「食品せどりベーシックマニュアル」を参照ください。

※長く問屋さんと良好な関係を築く方法については「問屋ネゴシエイトマニュアル」  
「問屋値引き交渉マニュアル」に記載しています。

以上