



【Amazon 輸入転売】で
「副業で月収94万円」を達成！
元大手運送会社ドライバーが
秘密を大暴露！
FBA 納品送料を65%下げる
驚きの運賃交渉ノウハウを
大公開します！



田中 光一

【著作権について】

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の Adobe Reader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

目次

第1章：はじめに

第2章：配送経費表

第3章：運賃交渉のポイント3つ

1. 発送先の地域場所を絞る。
2. サイズを絞る。
3. 担当ドライバーの負担を軽減するような
発送方法を取り入れる。

第4章：やるだけ無駄な交渉

第5章：ドライバーと仲良くなろう

・ドライバーと仲良くなる2つのポイント

1. 飲み物を渡す
2. 感謝を伝える

この度は無料レポートをご覧頂きありがとうございます！

初めまして、

「田中光一」と申します。

子育てを地元秋田でしたい！

母親の老後の世話したい！

しかし、

地元は田舎のため仕事が無い！

という思いから、

どこでも働けるネットビジネスに着目し

Amazon輸入転売ビジネスを始め、

副業で月利94万円を達成。

2015年12月に

売上が5,247,108円

利益率が約18%

国際送料や関税、FBA納品代、アマゾンの手数料を引いて、

粗利で94万円となりました。

日付	注文商品売上	注文された商品点数	注文品目総数
2015/06/01	¥2,984,095	244	237
2015/07/01	¥3,241,414	303	293
2015/08/01	¥3,958,338	511	472
2015/09/01	¥4,176,988	510	475
2015/10/01	¥3,390,964	421	381
2015/11/01	¥3,567,387	402	378
2015/12/01	¥5,247,108	609	562

副業で、

大台の月利100万円は、

達成することは出来ませんでした、

現在は、

12年間務めた大手運送会社を退職し、

自由な生活を送っています。

第1章：はじめに

はじめに自己紹介をさせていただきます。

1978年生まれ、
秋田県出身、
東京在住。

妻と男の子2人の
4人家族です。

半年前まで、
朝5時に家を出て
帰宅するのは
早くて夜8時、平均9時前後。
というサラリーマン生活を某大手運送会社にて
12年間送っていました。

仕事よりプライベートが大事なタイプでしたので、
お酒は好きですが、

会社の飲み会には、
時間がもったいないから行かない。
つまらないから極力参加したくない

上司からの評価は、

可もなく不可もなく。。。

という、
普通の、というより
ちょっとダメな普通の30代サラリーマンでした。

上司から
「上を目指さ無いのか？」
と訪ねられることが、稀にありました。

しかし、

仮に上を目指し、出世しても、

- ・ 仕事増える。
- ・ 休日出勤増える。
- ・ 飲み会増える。

と、
プライベートが大事な僕には、
この会社での出世にあまり魅力を感じませんでした。

当時は、
多少の不満はありましたが、
それなりに安定した生活を送っていた為、
おおむね満足な生活を送っていました。

本当にこの時点では、

自分が会社を辞めて起業するとは

夢にも思っていなかったです。

■ 3つの将来の不安

そんな、

おおむね満足な生活を
送っていた僕ですが、

ある3つの将来の事を考えた時に、

このままで大丈夫なのか？

と考えるようになっていきました。

・ 体力的不安

一つ目は、

運送会社のドライバーということで、基本的に体力勝負です。

10年後の自分を考えた時に、

「ちょっと無理かもしれない。。。」

と感じました。

ボロボロになりながらも、

必死で働く疲労した職場の先輩、

つまり、

未来の自分の姿を見て怖くなりました。

・家族との時間

2つ目は、
妻と出会い結婚をし、
子供が生まれたことで、

- ・ **家族と一緒に時間を多く持ちたい！**
- ・ **子供達の一番かわいい時期を、仕事で一緒に過ごせないのはもったいない！**
- ・ **地元秋田で子育てをして、のびのび健やかな子供に育てたい**

と、強く思うようになりました。

・実家の家族

3つ目は、実家の家族の事でした。

僕の実家は秋田の中でも田舎のほうで、
日本人なら誰もが思い描くような、
原風景的なところです。

そんな田舎に
母と祖母、叔父が3人で住んでおります。
普通の一般家庭なのですが、
僕は長男ですので、

- ・ 家を継ぐこと
- ・ 家族の老後の事

などを考えると、

早めに実家に戻り、**親孝行したい。**

という思いも強くなっていきました。

この**3つの思い**から、

地元の就職先をいろいろと探しました。
ですが、
不況と企業の少なさから、
給料が安いどころか
仕事自体が殆ど無いという状況でした。

もちろん、
努めていた某大手運送会社は
日本中に営業所があります。

秋田に転勤が出来るか確認しましたが、
基本的、同じ管轄内の異動しか出来ず、
東京の僕が秋田への
転勤願いを出しても
無理だったのです。

僕でも、秋田で出来る仕事は無いか？
僕でも、家族との時間をとれる時間は無いか？

場所 と 時間

を**自ら決めることのできる仕事**を探すようになりました。

■欧米輸入との出会い

なにか良い方法はないかと、

僕は、

- ・ ハローワーク
- ・ 友人知人
- ・ 書籍
- ・ 雑誌
- ・ インターネット

などで情報を集めました。

そんな中で、

インターネットで仕事が出来るという事を知りました。

インターネットで仕事？

でも、

これなら場所も時間も自由かも？

そう感じた僕はさらに情報を集めました。

インターネットで出来る仕事を探していくと、
今の**自分では難しい専門職**、

システムエンジニアやライターなどが多く
やはりそう都合のいい方法は無いか。。。
と諦めかけておりました。

情報を集める中で、

いわゆる「ネットビジネス」の存在は知っていましたが
若者達がドヤ顔で、

- ・ ワンクリックで30万円
- ・ 寝てても不労所得で100万円
- ・ 楽しんで年収3000万円

・・・・はっきり言って、**インチキ臭さ全開**ですよネ。。。

僕が初めてネットビジネスを知った時の感想は、

うそつけ！

じゃあ誰でもやってるよ！！

でした。

しかしながら、

現実としてネットビジネスで稼いでいる人がいる。

という**事実**を、

選択肢の少ない僕は無視する事が出来ませんでした。

その後、

ネットビジネスの情報収集を行い、

ネットビジネスの中でも色々と種類がある事を知りました。

- ・ アフィリエイト
- ・ PPC

- ・ ブログ
 - ・ 情報教材販売
 - ・ せどり
 - ・ 転売
- などなど。

その中でも、

- ・ インチキ臭い感じがしない
- ・ 家族にも説明が出来る仕事
- ・ 一般的にも認められる仕事

それは**ネット物販**しかないと思いました。

さらに
物販系の情報を調べていき、

一番再現性が高く、
上限値も高く
安全性の高いビジネスとして、

たどり着いたのが、

Amazon輸入転売ビジネスでした。

この時、

中国輸入もブームになりつつあり、
どちらにするか考えましたが、

- ・ アカウムの閉鎖リスク
- ・ 偽物のリスク
- ・ 再アカウント取得の難易度の高さ

など、

初期ほど侵しやすいリスクと判断し、
候補から外しました。

この時、欧米Amazon輸入転売一本に絞ったおかげで、

中国輸入では頻繁にあるアカウント停止にも、
今まで一度もなったことはありません。

ネット物販の将来性に関しても、
通販会社からの日々増える発送個数など、
運送会社勤務の経験から
将来性を実感しておりました。

ネット物販の凄さを
肌で感じられる環境に居たのも、
この分野に踏みきれた要因だったと思います。

楽天や自社サイト、
ヤフーショッピングで販売している会社は、
ネット受注ですから
土日関係なく注文が入ってきます。

僕の担当していた通販会社では、
平均1日200～300個の発送があり、
大変だったのを覚えています。

そして、

ネット物販の可能性を信じて、
Amazon輸入転売ビジネスに
取り組み始めました。

やらなければ、今のまま。

ダメで元々です。

そして、

自分の未来を賭けるのはこれしかない！

と
必死にネット物販に取り組みました。

■副業で月利94万円

最初は

ひたすらリサーチです。

休日は

もちろんリサーチ。

仕事から

疲れて帰宅しても

深夜まで、

リサーチ！

リサーチ！

リサーチ！

リサーチ！

リサーチ！

リサーチ！

・・・残念ながら、

僕には出来ませんでした。。。

帰宅したら

- ・風呂
- ・子供が寝る前に少し遊ぶ
- ・夕飯
- ・ビール

このあとに

リサーチなんか出来るわけありませんよね。

そこで、

僕は考え方を変え、

早く寝て

早く起きて

リサーチする、

出勤前式リサーチに変更しました。

夜11時には寝て、3時半に起きてリサーチです。

この出勤前式リサーチは、

会社へ行く時間、
僕の場合は、5時15分になると、
強制的に終わらなければならないため、

だらけている時間が無く、
かなり**集中することができました。**

海外とのやり取りも、
現地時間がちょうど良く、
すぐに返信も来るので
非常にはかどりました。

・ **リサーチして仕入れ。**

この**単純な事をただ愚直に行なってきました。**
この繰り返しで**月利94万円**までたどり着きました。

とは言っても、

ざっくりしすぎだと思うので、

僕が**副業で月利94万円**になるまでに
行なってきたことをお伝えします。

僕が副業で月利94万円になるまでに行っていた事は、

- ・ amazon.com仕入れのamazon.co.jp販売。
- ・ ebay仕入れのamazon.co.jp販売。
- ・ USネットショップ仕入れamazon.co.jp販売。
- ・ amazon.uk仕入れamazon.co.jp販売。
- ・ amazon.de仕入れamazon.co.jp販売。
- ・ ebayセラー交渉、直接仕入れ。
- ・ ネットショップ交渉、割引仕入れ。
- ・ 並行してヤフオクにも出品。
- ・ 売れたらFBAマルチチャンネルで発送。
- ・ アマゾン新規商品登録からの先行者利益獲得。

上記のように、
基本的に僕が行ってきた事は

多少の
独自のノウハウはありますが、
輸入ビジネスの基本です。

誰でも知っていることを行なってきただけです。

ただ単純に数をこなしただけです。

そんな僕ですが
こだわった部分もありました。

それは

「徹底的な効率化」

です。

1日2～3時間の作業で、
最大限の成果を出すために、

日々の生活から無駄な時間を減らし、
作業をワンクリックでも減らせるようデータを管理し、

如何に無駄なくリサーチ出来るかを考えました。

出勤後も、

朝のリサーチ中に
余計な時間を使わない状況を作るため、
スマホで出来る事は出来る限り行い、
メルマガなども家では読まないようにしていました。

常に効率化を考え、
改善をしていきました。

構築にはある程度時間が掛かりましたが、
形が決まった後は、
非常に楽になりました。

今、思うと
副業で月利94万円まで行けたのは、
これが大きかったと思います。

今でこそ、
海外メーカーからの卸仕入れ、
日本企業からの卸仕入れを行なっておりますが、
副業月利94万円までに行なった事はこれだけです。

そして、
独立して今は自由な生活を送っております。

そんな僕が、

大手運送会社勤務の経験を活かし、

ネット物販では必ず掛かってしまう

運送費の削減の仕方を
あなたにお伝えしたいと思います。

第2章：配送経費表

まずは下記の2つの表をご覧ください。

・通常運賃表

サイズ	北海道	北東北	南東北	関東	東京	信越	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
60	1188	864	756	756	756	756	756	756	864	972	1080	1188	1296
80	1404	1080	972	972	972	972	972	972	1080	1188	1296	1404	1836
100	1620	1296	1188	1188	1188	1188	1188	1188	1296	1404	1512	1620	2376
120	1836	1512	1404	1404	1404	1404	1404	1404	1512	1620	1728	1836	2916
140	2052	1728	1620	1620	1620	1620	1620	1620	1728	1836	1944	2052	3456
160	2268	1944	1836	1836	1836	1836	1836	1836	1944	2052	2160	2268	3996

・配送経費表

サイズ	北海道	北東北	南東北	関東	東京	信越	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
60	450	380	330	330	310	330	330	330	380	400	430	450	900
80	480	420	350	350	330	350	350	350	420	420	450	480	1400
100	520	450	370	370	350	370	370	370	450	450	470	520	1800
120	560	480	400	400	380	400	400	400	480	480	500	560	2200
140	590	510	430	430	410	430	430	430	510	510	530	590	2600
160	620	540	480	480	440	480	480	480	540	550	570	620	3000

この2つの表は、

僕が務めていた運送会社の
東京から荷物を発送した時の、
サイズ別の運賃表です。

そして、
2番目の配送経費表を注目してください。

この配送経費表こそが、
値引きの目安、
運送会社が赤字になる最低運賃です。

現在では、
細かい金額の違いや
多少の運賃変更があるかも知れませんが、
イメージとしては、このような感じです。

この配送経費表を見て、どう思いますか？

「結構、値引き出来そうだな～」

そう感じませんか？

しかし、
運送会社も慈善事業ではないので、
少しでも利益を取りたいと
考えています。

配送経費表の最低ライン付近の運賃にするのは、
目安として
月間発送個数が3000個以上は必要です。

僕達のような中小企業、個人事業者で、
月間3000個
1日100個の発送はなかなか難しいと思います。

ですが、

値引き交渉のポイントは、

発送回数だけではありません！

次に、
中小企業、
個人事業主でも出来る

少しでも
運賃を下げ、
経費を削減するノウハウ、
交渉のテクニックを
あなたにお教え致します！

第3章：運賃交渉の3つのポイント

1. 発送先の地域場所を絞る。
2. サイズを絞る。
3. 担当ドライバーさんの負担を軽減するような発送方法を取り入れる。

今一度、

通常運賃表と
配送経費表をご覧ください。

勘の良いあなたはすぐに気づいたと思いますが、
小さいサイズより
大きいサイズ程、
運送会社にとっては利益が大きいのです。

つまり、

大きいサイズ程、
値引きの交渉の余地がある

ということです。

今は、

FBAを使って物販をしている方が
多いと思いますので、

大きなサイズの値引きが出来たならば、
FBA納品時の経費を大きく削減することが出来ます。

そして、

運賃交渉のポイントは、

次の**3つ**となります。

1. 発送先の地域場所を絞る。

これは同じ場所に発送するFBA納品に、特に効果的ですね。

例えば、

「うちは、神奈川県を中心に全国に発送しています。
ですので、神奈川県以外は少しの値引きで構いませんので、
神奈川県を特に安くできませんか？」

と交渉するいいでしょう。

運送会社のドライバーさんは、
「神奈川が安くても、ほかの地域で利益が取れるから悪くないな」
と考えるはずです。

「うちはFBA納品ばかりで、
全国に発送する事は無いから無理かな～」
と考えるかもしれませんが、

実際にビジネスをしていると、
イレギュラー対応や
税理士への資料送付などで、
月1～2個は何かしらで別地域に発送があると思います。

契約初月はあったほうがいいですが、
別地域に毎月発送が無くても、
2ヶ月に1個でも発送があれば大丈夫です。

2. サイズを絞る。

これはメインの発送サイズを安くすることで、
合計で経費を下げる事を目的とします。

例えば

「うちは60サイズが中心です。
80サイズ以上は少しの値引きでいいので、
60サイズだけ特に安く出来ませんか？」

「うちは、ほとんどが120サイズ以上です。
100サイズまでは値引き無しで構いませんので、
120サイズ以上を安くしてください。」
など、

値引き契約のサイズを限定することで、

値引きを引き出し易くなります

3. 担当ドライバーの負担を軽減するような 発送方法を取り入れる。

文章にすると
少々わかりづらい方法ですが、

これは、
ドライバーさんに、

「ちょっと利益は低いけど、
この作業量で集荷が増えるならアリだな」

と思わせる事がポイントです。

大体のドライバーさん達は、
基本給プラス歩合給で給料を貰っています。

安い運賃の荷物ですと、
当然歩合給も安くなります。

しかし、

手間がかからず歩合が増えるなら大歓迎のはずです。

例として

- ・ デジタル伝票で出荷する。
集荷時の作業量が劇的に下がりますので喜ばれます。
(ヤマトB2 佐川e飛伝 郵政ゆうパックプリント etc)

・ 発送の時間を早くする。

夕方16時以降は集荷のピークを迎えますので、
その前の比較的空いてる時間帯の14時～16時で集荷を依頼する。

ほかにも、

「基本的に営業所に持ち込むので安くしてください。」

という交渉の仕方もあります。

営業所に持っていくのですから、
ドライバーさんの作業はほぼゼロです。

ドライバーさんが一番楽な方法ですね。

上記が簡単かつ有効な交渉の3つのポイントです。

第4章：やるだけ無駄な交渉

次に
僕が感じていた
ほぼ無意味な交渉をお伝えします。

それは、

- ・ 月間予定発送数を多めに申告することです。

これは、やっている方も多いと思います。

しかし、

申告された運送会社のドライバーさんも、
素直に信じている訳ではありません。

発送個数を多めに伝えてくるのは値引きの常套手段だからです。

特に

新規での契約の場合は、
実績が無いのでほとんど信じてもらえません。

ですので、

値引きの交渉カードとしては
あまり意味がないと思います。

それより、

次に
お伝えするノウハウを
実行して頂くほうが
運賃交渉を進めやすくなります。

第5章：ドライバーと仲良くなろう

ドライバーと仲良くなる2つのポイント

1. 飲み物を渡す
2. 感謝を伝える

これは単純に

ドライバーさんとは仲良くなりましょう。

という事です。

どの運送会社でも、

「自分の担当地域では、お前が社長だ。」

と、

言われるくらい

ドライバーさんに裁量を持たせています。

つまり、

値引きも値上げもドライバーさん次第です。

僕達はネットで商品を購入した場合、

「ポチッとしたらすぐ届く」感覚で、

ドライバーさんの仕事の部分も、

オートメーション化の一部のような気になりがちです。

アマゾンで買い物をした時に、
不在で受け取れずに、
再配達を依頼することがありますよね。

そんな時、

「再配達依頼したんだから再配達するのは当たり前」

そう思っていないですか？

確かに、
仕事なので、
再配達は当然なのですが、

ドライバーさん達にしてみたら、
1個の配達の作業量が2倍以上になり、

なおかつ、

配達が出来ない場合は、
歩合給が出ない為、
ある意味**タダ働き**になってしまうのです。

再配達も仕事なので、
当たり前といえば当たり前です。

しかし、

ドライバーさん達も人間です。

僕達が無機質に
「ポチッと」
していても、

- ・ いいお客
- ・ 嫌なお客
- ・ いつも在宅のお客
- ・ いつも不在のお客

など、
きちんと覚えています。

以前、
僕の友人から、

「不要になったスタッドレスタイヤがヤフオクで売れたから、
タイヤを4つ発送したいのだけど、どうすれば安く送れる？」

という相談を受けた事がありました。
この友人は仕事が忙しく、
いつも夜遅く帰宅するため、

ほとんど不在で
再配達を頻繁にしている人です。

当然、
いつも無機質に再配達を依頼していました。

そんな友人のドライバーに対する感想は

「うちに来るドライバーは、
ヤマトも佐川もみんな感じ良くないんだよな～」

でした。

いくら仕事とはいえ、
いつも不在で、
当たり前のように
再配達をするお客さんには、
ドライバーさんもいい気はしなかったと思います。

それが態度に出でしまっていたのでしょう。

もちろん、
その感情を態度に出すのはプロとして失格だと思います。

ですが、
「プロのドライバーとはこうあるべき！」という話になると、
話が逸れるので、
そのことは一旦横に置いておきましょう。

そのような状況で、

安くタイヤを発送したい
という相談に

僕は、

集荷のドライバーさんに飲み物を渡すことを
提案しました。

非常に簡単なことをしただけですが、
結果として、

驚くほど安く送れたそうです。

その後も、

そのドライバーさんと顔なじみになり
多少の融通を効かせてくれるような仲になれたようです。

「ほんとか？
たかが飲み物一つで安くなったり、
仲良くなったりするの??」

と、

疑われると思います。

確かにこれだけだと、
疑わしいですね？

そこで、

値引き出来る理由と、

誰にでも出来る、

ドライバーさんと仲良くなって得をする方法も

お伝えします。

1. ドライバーさんに飲み物を渡す

友人の話でも出ましたが、
これは
かなり有効だと思います。

ドライバーは外で走って仕事をしていますから、
喉が乾いている時などは、本当に嬉しいものです。

普通に仕事をしていて、
飲み物をくださるお客さんは、
ほとんどおりません。

ですので、

「飲み物をくれた優しい人」と
ドライバーさんの記憶に強く残ります。

缶ジュースやペットボトル飲料などを
渡していると、

返報性の法則により、

ドライバーさんも
お客さんに、お返しをしたくなります。

その結果、
値引きや優遇を受けやすくなります。

思い出すと、
僕もドリンクを頂いたお客さんには、
サイズ取りなど、つつい甘くなっていました。

そして、ここでのポイントとしては、

「毎回、渡さない」

です。

「え？ 毎回渡したほうが、仲良くなれるんじゃない??」
と
思うかもしれませんが、

毎回、飲み物を渡していると、
こちらにも義務感が出てきてしまいます。

さらには、
ドライバーさんも
「あれっ？今日は無いの？」と
感動が薄れてきますので、

ですので、
ランダムに3回に1回くらいの頻度で、
渡すのがオススメです。

飲み物だけではなく、お菓子なんかもいいですね。

2. 感謝の気持ちを伝える

普段の配送業務中に

「どうも～」

「おつかれさま～」

と、
言われることはあっても、

「いつもありがとうございます」

「いつも不在ですいません」

「いつも重い荷物でお手数お掛けします」
など、

きちんと

気持ちを伝えて頂くことは、ほとんどありませんでした。

ですので、

一言、

感謝の言葉を伝えるだけで印象に残ります。

初めてドライバーさんと
仲良くなろうとする時は、

「感謝の気持ちを伝える」

と

「飲み物を渡す」

この2つを
セットで行うのが効果的です。

これでグッと距離が縮まります。

上記2つが
ドライバーさんと仲良くなる方法です。

僕はこのノウハウで、
ドライバーさんにFBA納品の荷物に限り、
160サイズは税別600円にして頂きました。

FBA納品送料を約65%コストダウンすることが出来上りました。

この時は、

FBA納品発送を安くして！！

という交渉をしました。

ですので、
FBA納品以外は安くありません。

60サイズは税別600円
80サイズは税別800円
100サイズは税別1000円
120サイズは税別1200円
140サイズは税別1400円
160サイズは税別1600円

と、ほぼ規定運賃です。

たまにしか発送の無い、FBA納品以外の発送は、
ドライバーさんに稼がせてあげましょう。

僕たちは、何千個も発送のある大口顧客ではありません。

ここは、
「持ちつ持たれつ」で行くのが
最良だと考えています。

お互いメリットが無いと、
ビジネスは続いて行くことが出来ませんからね。

ちなみに、上記の
仲良くなるコツは、

ドライバーさんに限った話ではなく、
誰にでも有効な方法です。

- ・ お気に入りのショップの店員さん達と仲良くなりたい。
- ・ グループの人達と親密になりたい。
- ・ 仕入れ先との距離をもっと縮めたい。

など、

対人関係ではどこでも有効なノウハウです。

配送に関しては、
どの運送会社も、
まず、一番の窓口はドライバーです。

本社経由で営業担当が来るとしても、

担当のドライバーに

- ・ あの会社はどんな会社なの？
- ・ 対応はどんな感じ？
- ・ いつも従業員は居る？

など、

必ず現場の状況をドライバーに確認します。

その時、

ドライバーさんと良好な関係を作れていたら、
僕達にプラスの情報を与えてくれるのは、
想像に難くないですよ。

僕達のビジネスは、
基本的に、ネットで完結しますが、

その先には

必ず「人」がいます。

その「人」を意識するだけで、
結果は大きく変わる筈です。

是非、

人と人の関係を意識して、
このノウハウを実践して頂き、

ドライバーさんとの距離を縮めて、
運賃の値引きを引き出してしてください。

この方法を取り入れて、

みなさまも稼ぎを増やして頂きたいと思います。

以上でこのレポートは終わりとなります。

今後のあなたのビジネスの参考になれば

非常に幸いに思います。

最後までお読みいただきありがとうございます。

僕は、現在でこそ独立致しましたが、
僕は長らく**副業で輸入ビジネス**を実践してきました。

副収入があるおかげで、
サラリーマン時代も、
ある程度は、
価格を気にせずに買い物や食事を
することが出来ました。

あきらかに
同僚より、
ランクが上の生活をおくる事が出来ました。

僕は、今でも、
**本業での安定収入+副収入の
2本柱が最強**だと思っています。

子供の事や、
実家の心配事が無ければ、
今も、サラリーマンをしていたと思います。

はっきり言って、

世界的大富豪を目指すには、
僕の方法では
無理だと思います。

しかし、

大富豪は目指していない。
少し裕福な暮らしをしたい。

という方は、

僕の実践してきた方法なら
30代の一般的なサラリーマンでも、
ワンランク上の生活が出来るようになります。

サラリーマンの副収入で、
月50万円あったらどうですか？

今、現実的に欲しいと思っているものは、
ほとんど買えるようになると思います。

逆に、
稼いだ後の不安もあると思います。

副収入50万円って、会社にバレない？
副収入50万円って、税金はどうする？
副収入50万円って、独立しなくてはいけない？

でも、そんな不安は
月50万円稼いでから考えればいいと思います。

その時に、
会社にバレない方法や
バレる理由を勉強すればいいだけです。

副業を始め、税金を意識すると、
経費を考える様になり、
実質的に色々と安く買えるようにもなります。

独立も
してもいいですし、
しなくてもいい。

僕は、誰でも少し努力をすれば、
月50万円程度は稼ぐことが
出来ると思っております。

自分で稼げるようになると、
自分で自分の人生を決める事が出来るようになります。

このレポートを読んで頂いた
あなたには、是非とも
稼いで自分の人生を楽しんで頂きたいと
願っております。

そんな副業で月利50万円を目指す方のために

商品リサーチ不要の

【世界一簡単な輸入ビジネス無料講座】

⇒ <http://tanaka-kol.com/imp/lp/tbs1/>

という無料メール講座を開催しております。

この無料講座では

僕が7年の単純転売で編み出した、
マル秘単純転売ノウハウを大公開しております。

- ・ 副業未経験
- ・ 物販ビジネス未経験
- ・ 利益の取れる商品が見つからない
- ・ 時間がなくて作業時間がとれない

このようなお悩みをお持ちの方は、
無料講座にご参加いただくことで、
お悩み解決の糸口になると思います。

そして、今回、

無料講座にご登録頂いた方「全員」に
特別プレゼントといたしまして

毎月30万円～50万円を
安定して稼ぐために使っている

11個のマル秘テンプレート

輸入ビジネス完全スターターキット

こちらのテンプレートを、
期間限定でプレゼントさせていただきます。

この**マル秘テンプレート**集は
使い古された過去のテンプレートではなく、
今でも僕が現役で使っているものです。

必ずやあなたビジネスの売上アップに
貢献できると思いますので、
こちらのテンプレートだけでも
お受け取りください^^

さて、

肝心の**完全無料の輸入ビジネス講座の内容**ですが、

一部を公開すると、

- ・ 続けるのがつらく大変な
商品リサーチを一切やらなくても
儲かる商品をザクザク見つける秘密を公開！
- ・ このポイントを外したら絶対に失敗する！
初心者が絶対に抑えるべきポイントとは？
- ・ 100%成功するため
必ず守るべき物販ビジネス鉄の掟
- ・ なぜ多くのビジネス中で、
輸入物販ビジネスが副業に最適なのか？
- ・ あなたのビジネスを
最大限に成長させるために必要な思考とは？

など、

ゼロから正しく安全、確実に、
輸入ビジネスで結果を出すための方法を公開しております。

あなたにも、僕が歩んできたように
まずは副業からスタートして、
30～50万円を毎月安定して稼いで頂きたいと思います。

ゼロから始めて
30～50万円を毎月安定して稼ぐ
Amazon輸入転売方法にご興味のある方は

完全無料の
世界一カンタンな輸入ビジネス講座に
ご登録することをおすすめします。

地味なりサーチ作業をせず、
単純転売と直接仕入れだけで月収100万円！

僕が7年の単純転売で編み出した、
マル秘単純転売ノウハウを大公開！

【世界一簡単な輸入ビジネス無料講座】

⇒ <http://tanaka-ko1.com/imp/lp/tbs1/>

この無料レポートが、
「少しでも役に立った!」と、感じられた方は、

是非、さらなる情報を得て
飛躍して頂きたいと思います。

それでは、
最後までお付き合い下さり、誠に有難う御座いました。

田中 光一

■連絡先：

info@tanaka-ko1.com

■公式ブログ：

<http://tanaka-ko1.com>

■Facebook

<https://www.facebook.com/tanaka.ko10>

**【Amazon 輸入転売】で
「副業で月収94万円」を達成！
元大手運送会社ドライバーが
秘密を大暴露！
FBA 納品送料を65%下げる
驚きの運賃交渉ノウハウを
大公開します！**

田中 光一