

新規カタログ作成を武器に メーカー取引を成功させる方法

なぜカタログ作成が武器になるのか？



Amazonで既に自社の商品のカタログがある企業にとってAmazonセラーと取引をするメリットは、ほとんどありません。逆に工数が増え、価格競争のリスクとなるのでメーカーは基本的にAmazonセラーと取引をすることに対してあまり前向きではありません。

しかし、この状況を打破する方法があります。それが**新規カタログ作成**です。

あなたがアプローチしようとしているメーカーの既存取引先にAmazonのカタログ作成のノウハウがない場合は**カタログ作成を切り口に入り込む余地**があります。

また、仮にAmazonのカタログがあったとしても売れ行きが悪く改善点が多いカタログの場合も改善の提案をすることで、メーカーの興味をすることができます。

《メーカーの状況を聞き出すポイント》

1. 新商品を出す場合にAmazonカタログはどのように作成しているか聞いてみる。
2. 自社でカタログを内製化している場合はそのカタログの品質によってカタログの改善案から入る、（否定やダメ出しではなく改善の提案）
3. 自然発生的にセラーが作っていて、自社でカタログ作成ノウハウがない場合は今後の作成を請け負える旨を提案してみる。（自社商品のAmazon販売をコントロールできるようにする提案）

カタログ作成から新商品のAmazonローンチまでの流れを提供することによって今後のメーカーの**Amazon新商品立ち上げをサポート**することができるポジションを狙えま

す。

また、**既存のカatalogのテコ入れ（リフォーム）**の提案もメーカーにとっては魅力的な提案となります。要望を聞きながら修正を行い、要望としてなければこちらに任せてもらい、SEO対策、Amazon規約に則った修正を行うことで既存のカatalogのアップデートをします。

Amazonで商品を販売していないメーカー



カatalog作成のノウハウがないとアプローチ自体が難しいです。仮に取引がOKとなった場合でもその先の展開がありません。従ってAmazon未進出のメーカーと取引をする際にカatalog作成は必須になります。

カatalogを作成し広告運用まで一貫して請け負うことでメーカーと実質的な**独占販売状態**を構築することができます。

上記2点を踏まえて他のAmazonセラーと差別化で**カatalog作成を武器**としてメーカーに自社と取引する魅力を感じてもらうことができます。

Amazonお断りが交渉のスタート



Amazon販売NGの理由を確認する

Amazon販売はNGと言われたらNGの理由を明確に確認するようにしましょう。「そのNG理由が解決可能なのか」「解決すれば取引をすることができるようになるのか」この確認をすることがとても重要です。

Amazon販売NGの理由別対処法について

①Amazonは値崩れするからNG

値崩れさえしなければ取引が可能なのかを確認しましょう。Amazonの仕組みの特徴や値崩れの理由を説明して値崩れしない方法（取り扱い業者の限定など）を提案すると良い返事が返ってくる可能性があります。

②自社でAmazon販売しているまたは既に取引先がある

Amazonだけではなく、楽天やYahooその他のプラットフォームも同時に展開できることをアピールします。ELプラットフォームでの販売の管理を一元化してメーカーの負担を減らしつつ売上を上げることができる提案です。EC販路を一括して任せてもらえる提案をしましょう。

③既に出品者が多く管理しきれない

この際は今後の新商品のためにも整理する提案をしましょう。時間とやる気さえあれば不可能ではありません。

直接、間接を問わず相手を問い詰めるような言い回しにならないように特に配慮が必要です。目的は論破することではなく取引を前向きに検討してもらうための関係づくりです。先方の主張を受け止め、一緒に売上を拡大する方法を考えるという視点で提案すると良い返事がもらえる可能性があります。

カタログ作成はメーカー開拓の強力な武器

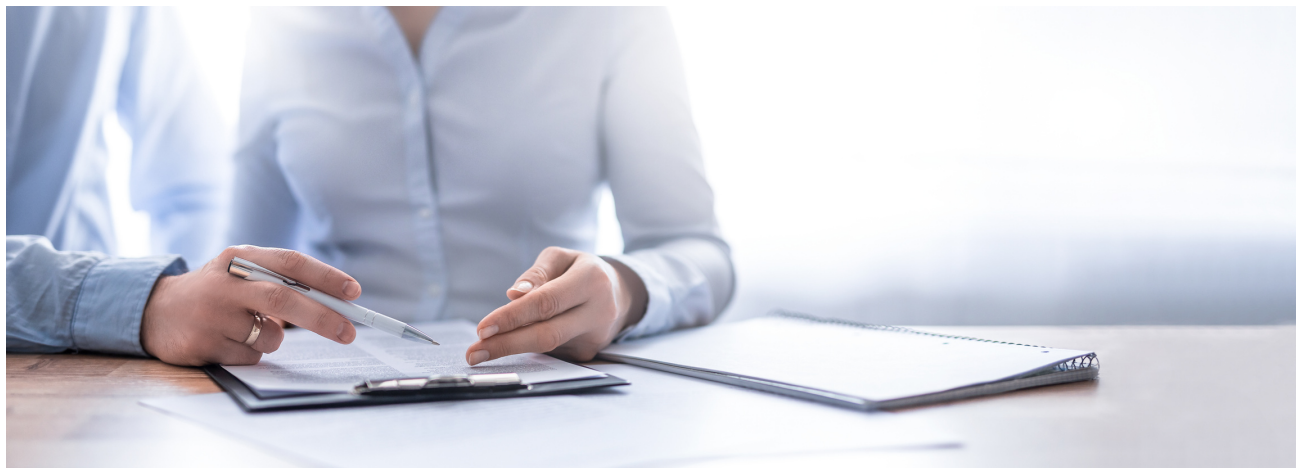


商品分析ツールなどで既にAmazonでよく売れてることがわかる商品には既にAmazonセラーが殺到しているということを前提として知っておきましょう。現段階では問い合わせが少なかったとしても売れ行きのいい商品はすぐに他のセラーの目に留まります。

多くのAmazonセラーは回転と利益率だけを見てメーカーにアプローチしてきます。メーカーはテンプレの取引希望メールが殺到することにうんざりしてます。なのでメールさえ開いてくれなかったり、一律にAmazonはお断りしているメーカーもあります。

なのでメーカーに対して魅力的に思える提案が必要です。その武器としてAmazonカタログ作成はとても強力な武器となります。

メーカーとの商談実例



Amazonにカタログがあるメーカー

①御社の商品はAmazonでよく売れていますが、商品カタログに改善すべきポイントがいくつかあります。Amazonのルールに沿って修正すればSEOも向上し売上の増加が見込めます。私と取引がスタートすれば商品カタログの改善も可能です。

②既にAmazonで販売されている商品はよく売れているので、そのままでいいと思います。私には今後新しく市場に送り出す商品をAmazonで売れるようにするお手伝いをさせて頂けませんか？その際はカタログ作成や広告運用を効率的に行うため一定期間この商品のAmazonでの取り扱いをお任せいただきたいと思います。

Amazonにカタログがないメーカー

①Amazonへの販路拡大のお手伝いを私にやらせていただけませんか？御社には通常通り商品を卸していただくだけでカタログ作成から広告運用までAmazon販路については私たちが全て行います。

※条件として期間を限定した独占販売を必ず提案する。理由として最初の段階から値崩れ防止の必要性、広告費の負担、カタログ作成にも費用が掛かる事をメーカーに理解をしてもらう為です。

まとめ

カタログ作成ができるノウハウを持っていると一般的なせどり系のAmazonセラーと差別化ができます。せどり系の人とは取引はしないけど、新規カタログを作成して運用してくれるスキ

ルがある人と取引はしたいというメーカーは実際に多い。

継続的に新製品のカタログ作成の代行を請け負いメーカーの戦略に組み込んでもらう。

このようなせどりとは違った角度でメーカーにアプローチをすることで圧倒的に取引ができる可能性が高くなります。また、既存の取引先よりも重要なポジションも獲得することができるので、長期的な取引にも繋がります。

ぜひ、Amazonカタログ作成をマスターしてメーカー仕入れを成功させましょう！