

ヘルスアンドビューティー申請用 卸会社さんの簡単な見つけ方

ヘルスアンドビューティカテゴリーでは Amazon に申請して審査に通過する必要がありますね。

教材にも説明がありましたがとてもとくに「卸会社さんからの請求書」がネックになりやすいです。

みなさん、ここで苦労されています。

私が読者さんから教えて貰ったとても簡単な方法をお伝えします。

念のため、まだ審査に通っていなかった読者さんに協力して貰って再現性も確認済みです。

ぜひあなたもこの方法を参考に審査を通過してください。

私がオススメする方法は、教材にも一行だけサラリと触れていられた「行きつけの美容院の出入り業者さん」です。

下記のようなストーリーで進めてください。

まず、あなたがスキンヘッドでは無い限り

毎月か数ヶ月に一度は美容院や理容室に行くはずですよ。

あなたが行かなくてもご家族の誰かは行っていると思います。

万が一、あなたにご家族やそういう習慣がなくてもこの目的のために行くようにしてください。

できれば忙しい理容室よりもお客さんの少ない美容院の方が良いでしょう。

美容師さんをたくさん抱えているような大型美容室ではなく、オーナーさんが一人でお店を切り盛りしているようなこぢんまりした規模のお店が最適です。

できれば何回か利用してお得意さんになってからの方が良いですが、そんなに時間をかけてはいただけませんので初めてののお店でもOKです。

美容院オーナー（スタッフ）さんとの交渉

①告白
髪をカットしながら、美容院オーナーさんに自分は副業でネットビジネスをやっていることを伝えます。

普段からそんな世間話をしているのでしたらベストです。

②紹介依頼

美容院のオーナーさん（たいていは美容師さんご本人）に普段お取引されている卸会社さんを紹介して欲しい旨、素直にお願いします。

美容院では、普段、お客様へ提供している消耗品類はすべて卸会社さんから仕入れています。

- ・シャンプー
- ・リンス
- ・コンディショナー
- ・カラーリング液
- ・パーマ液

他にも美容師さんが使用する道具はすべてです。（タオル類は別のリース会社です）

- ・ハサミ
- ・カミソリ
- ・ブラシ
- ・櫛
- ・ドライヤー
- ・ポンチョみたいな服

ですので卸会社さんは毎日、美容室から注文をとり納品して回っているのです。

美容師さんと卸会社さんとは切っても切れない深い関係を構築しています。

ですので、卸会社さんに顧客を紹介するということは、美容室も卸会社に貸しを作れます。

また、美容室はリピーター客が生命線です。定期的に利益を提供してくれる安定顧客であ

るあなたの申し出を断ることは出来ません。

私の検証実験ではすべて、喜んで紹介してくれます。

③卸会社さん（担当者）へあいさつ
卸会社さん（担当者）を紹介されたら
担当者さんに挨拶の電話を入れて会う約束を
します。

目的は2つです。

- ・名刺をもらうためと
- ・取扱商品カタログを貰うことです。

ついでに仕入れ値も聞いてみましょう。

実際のところ、卸業者さんからの仕入れ値は多くの場合、Amazon では利益が出ない金額です。

卸会社さんが扱っている商品は全国の卸会社さんが Amazon に出品しているようで、美容室が仕入れている単価よりも Amazon の方が安いことが多いです。

将来的に、美容室の卸業者さんは淘汰されていくと思われます。

卸業者さんを選ぶ上で注意点があります。それは「小売りをしていないこと」です。

ネット通販はもちろん。卸会社さんのホームページに「小売りもします」と書かれている

と Amazon の審査は合格しません。

④注文

カテゴリー申請に必要な請求書入手するため、最初は Amazon で利益が出なくても構いませんので教材の例を参考に仕入れ発注をしてください。

発注したら卸会社さんから確認書を貰ってください。

注文の各ステータスにおいて次の確認をしましょう。

- ・発注確認書
- ・納品書
- ・請求書
- ・領収書（現金払いの場合）

美容室にお願いしても紹介してくれない
卸会社さんが相手にしてくれない

などの場合はもうその美容室とは縁を切っても良いと思います。
自分のお客様が望むことに協力してくれない
ということはその美容師さんはあなたのことが嫌いなのでしょう。

縁が無かったと思って次の美容室を探しましょう。

その卸業者さんが利益の出ない商品しか扱っていないのでしたら

無理してつきあい続ける必要はありません。

しかし、十分に利益が出る卸業者さんであれば winwin の関係を続けていきましょう。