



2. 販売したい商品を決める

I 仕入れ商品

メリット

- 商品製造不要
- 大量販売可能
- 回転率

デメリット

- 競合他社
- 価格競争
- 在庫

リサーチ力

II オリジナル商品

メリット

- ユニーク
- ニッチ
- ブランディング差別化

デメリット

- 製造時間
- 価格(高)
- 生産量

ブランディング力

III 市場調査

- Amazon リサーチ
- 楽天 リサーチ
- Google リサーチ
- SNS リサーチ
- その他

需要のあるもの

IV. ポイント

自分の好きなジャンルや自分が興味がある物かつ、需要のあるもの