
中村「コンサル生 インタビュー Tさん（40代・男性）」

1 コンサルを受ける前は、どんなことで悩んでいましたか？

2017年9月よりAmazon販売をせどりにて開始しましたが、市場とライバル環境を調べれば調べるほど、将来性を暗く感じていましたし、実際本業があり限られた時間の中、リピート性のないリサーチに注力する事は出来ませんでした。しかしEC市場の成長と、物販の可能性には光るものを感じており、本業との兼ね合いのなか、物販の実務は時間帯に左右されない事が多いので、本腰を入れるならこれしかないとは思っていました。

■その悩みで毎日、どんな気持ちを感じていましたか？

そこで、やるなら「せどり」ではなく、「小売」をやるために、普通にメーカーから仕入れして販売するしかない！と決めて悩んでいました。会社の本業との兼ね合いで、実はあまりのんびり取り組む訳にはいかず、「正しい方法」を「最短」で取り組むために、色んな情報をあさっていました。そんな時に偶然中村さんのブログに出会い、「この人なら！」と直感で感じまして・・・

2 なぜ、他のスクールやコンサルではなく、
中村の個別コンサルを受講しましたか？

中村さんのブログを見ていて、全体的に感じたのは「人柄」です。裏

表を感じず、文章がわかり易い。そして成功を収めた現役であり、中村さんの活動に「臨場感」を感じました。実際にスカイプでお話した時もそのままでした（笑）。もちろんその他の方のブログや商材、セミナーもざっくり経験した事がありますので、比較すると中村さんの正直さを鮮明に感じた為です。中村さんならメーカー取引の正しい手法を最短で取り組む方法を教えてくれると信じ、弟子入りをお願いしました。

3 コンサル受講後に、どんな成果がありましたか？

（「コンサル受講前」から、「コンサル受講後」の「変化」を具体的に教えてください。）

どんな変化と言いますか、ガラリと変わりました。それまでほぼ0円ベースだったので、そもそもしっかりやりだしたのが、受講後です。結構システムチックに取り組める作業なので、悩まずにワークできる所が大きな変化です。それに結果が付いてくるのが早く、やりがいを感じました。

・「数値化」できる成果や、変化はどのようなものがありましたか？

受講前利益：0円～5万円

受講1ヵ月後利益：12万円

受講2ヵ月後利益：31万円

受講3ヵ月後利益：42万円

で現在に至る。取引メーカーは約80社

4 どれくらいの期間で成果を感じましたか？

1週間目で「本当に取引できるんだ！」という成果を感じ、1ヶ月目で「本当に売れるんだ！」という成果を感じました。そして、このまま突き進めば大丈夫だなという印象を持ちました。

中村の印象に残った言葉やコンサル内容はどんなところにありますか？

アマゾン販売だと最初から正直に言いましょ！という中村さんの戦術ですが、とてもしっくりきています。もともと嘘や大風呂敷は嫌いなので、性分にあっていましたが、中村さんは正直に言うことを逆に武器にしてメーカーと深く付き合い利益を作る方法を教えてくれた事です。

5 「他のスクール、コンサル」と「中村コンサル」との一番の違いは、何ですか？

他のスクールは経験がありません。でも感じる事はとにかく、正直なところ。真正面から接してくれている事を常と感じます。目標達成の為のシステムも出来上がっているし、進捗に応じて都度メンテナンスをしてくれます。そしてコンサル生の意見を尊重してくれて、それに合わせて戦術を臨機応変に対応してくれる所は凄いと思います。

6 もし「このコンサル」を受講してなければ
今頃どうなっていたと思いますか？

間違いなく、物販の取り組みは諦めていました。

7 「このコンサル」はどんな人にお勧めですか？

正直に組みたい方や、メーカーと商売する事を楽しみたい方ではないでしょうか。売るためには例え黒いモノでも、白いと言う！
どんな手でも使う！というちょっと黒い方には向いていないと思います。

8 これから「このコンサル」の受講をご検討している方に
どのようなお勧めがありますか？

真剣にメーカー取引をしたい方に強くお勧めします。正直作業量も多く、対人の交渉も多いです。でも絶対に結果がついてくる方法を教えてくれますし、中村さんがいつでもフォローしてくれます。中村さんはいつも言います「ちゃんとやれば結果がでます」と。なので、「ちゃんとやる事」にフルコミットできる方なら絶対に結果が出ると思います。

アンケートにご協力いただきありがとうございます。

中村