

---

中村「コンサルインタビュー K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？

---

アマゾンアカウントの閉鎖や停止を何度もうけて、アマゾンのビジネスというのは継続的に本当にできるのかなど心配でした。またもしアカウントが止まったら…ということを考えると、資金的な余裕はあっても在庫を買うことが恐怖になりました。在庫を買わないからいつまでも売上げは低調、そういうスパイラルに陥っていた気がします。仕入れ選定をする目利きや自信を得るにはどうすれば良いのか？アマゾンと永続的にビジネスで付き合うにはどうすれば良いのか…という答えはなかなか見つからない状況でした

---

■その悩みで毎日、どんな気持ちを感じていましたか？

---

資金はあるのに、買いたいものが見つからない、いや見つまっているのですが、それを大量に買う自信に欠ける…ということで、本来慎重な性格である上に、ある種の仕入判断をブレーキするマインドブロックが今までのアマゾンビジネスの失敗体験からあったと思いました。自信をつけるには経験や成功体験が必要ですが、それがなく、常に答えを探しながら日々の作業向き合っていたので正しいのか迷走しているのか不明なまま不安なときを過ごしていました。私がコツコツ作業を積む上で、それをガイドしてくれる存在が必要だと感じていました。

---

## 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？

---

応対の丁寧さが自分に非常にあいました。自分の悩みは日々の確認作業です。アマゾンビジネスも常に新しい経験の連続、失敗の連続で正解を見失います。起こったケースや悩んだ判断に対して適切に考え方も含め説明していただける中村先生のアドバイスでなんども自信は方向性を確認することができました。中村先生のビジネスの経験以上にコンサル生に接するスタンスがとても丁寧で、きめ細かいフォローをいただきました。また、お人柄として相談がしやすかったという点もあったと思います。私は、アマゾンビジネスのやり方ではなく、自分がやっていることが適切か否か？失敗しそうになったときに相談したいという悩みを抱えていたので、中村先生のコンサルが最適だと考え、受講を決めました。

---

## 4 どれくらいの期間で成果を感じましたか？

---

コンサル開始6ヶ月で月利が50万円程度になりました。開始から1年近くずっと月利で5万円～10万円程度の物販実績でした。アカウントの閉鎖などでタイムラグはありましたが、中村先生と相談しまずは基礎固めを中心におこなうため輸入など不振の作業を止め国内事業に集中した結果だと思えます。

輸入総代理権の取得に成功し、輸入商品だけで、アマゾンビジネスとは別の物販で月利150万円程度を達成することもできました。

アマゾンビジネスに関連して、物販事業として独占販売権や輸入総代理店の交渉などもアドバイスを頂き、私一人では成し得ない成果も積んでいます。

---

中村の印象に残った言葉やコンサル内容はどんなことですか？

---

輸入既製品や難しい通関の情報について、丁寧に調べて回答してくれたこと。

あとは、できるまでフォローしますので一緒に頑張りましょう^^

---

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

---

中村先生が丁寧にフォローしてくれます。またコンサル生どおしの質問やフォローも頻繁で、コミュニティーの力を感じます。今後どんどん大きくなって良くと思います。

---

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？

---

アマゾンの成功は、もっと時間がかかったかもしれませんし、やめていたかもしれません。適切なアドバイスのお陰で、感謝しています。

---

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におすすめしますか？

---

私のような、アマゾンビジネスの立ち上がりのビギナーの段階がお

ススめです。でも、中級、上級のプレイヤーにも対応するアドバイスがあるので、コミュニティーに属して属しながらどんどん自分を高めたい、成功をシェアしたいという人におススメだと思います。ビジネスは導入期、成長期、最盛期と段階ごとに常に問題や課題がめまぐるしく出て来ます。それを処理しながらやる必要がありますが、中村ゼミはその全ての段階で一つの答えになるアドバイスが何らかの形であると思います。

---

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