

---

中村「コンサル生 インタビュー H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？

---

中村さんのコンサルを受ける前は国内転売を行っていました。  
2017年9月から念願の独立をしましたが、毎日のリサーチ作業  
に追われ  
自由を感じることはできませんでした。  
さらに amazon からの商標・真贋調査などがきた際にはどう対処して  
よいのか分からず途方にくれていました。

---

■その悩みで毎日、どんな気持ちを感じていましたか？

---

このままでは長期的なビジネスを行うことはできないと思い、毎日  
が不安でした。  
この状況を脱するためになにをすべきか常に考えていました。

---

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？

---

中村さんは多販路展開などに頼らず Amazon メーカー取引のスペシ  
ヤリストであることです。決定打は中村さんの「人柄」で決めたの  
一言につきます。

---

### 3 受講後に、どんな成果がありましたか？

(「受講前」から、「受講後」の「変化」を具体的に教えてください。)

---

メーカー取引を始める前は自分にできるか不安でしたが、現在ではメーカー取引ができることが当たり前という感覚を手に入れることができました。

既存メーカーのみで安定した収益を上げることができており、単純転売を行っていた時と比べても時間的にも精神的にも自由度は上がりました。

売上や利益も大事ですが、転売という枠を飛び越えて、キチンとしたビジネスを行っているという実感が得られます。売上管理・在庫管理・資金管理など数字をしっかりと意識したビジネスを行えるようになったと思います。

- 
- ・「数値化」できる成果や、変化はどのようなものがありますか？
- 

受講1ヵ月後利益：15万円

受講2ヵ月後利益：30万円

受講3ヵ月後利益：40万円

取引メーカー数：約30社

---

### 4 どれくらいの期間で成果を感じましたか？

---

メーカーへアプローチをはじめて1週間で数社のメーカーと取引が決まり、

中村さんのノウハウ通り継続すれば成果はでるんだと確信することができました。

さらに1ヶ月後には取引数に比例して売上も上がることが実感できるようになりました。

---

中村の印象に残った言葉やコンサル内容はどんなことですか？

---

メーカー取引が決まらないはずはない！

と当たり前のように言っていたことが印象に残っています。

---

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？

---

ノウハウや再現性の高さなど多数ありますが、一番の違いは「相談のしやすさ」だと思います。

コンサル期間中は上手くいっている時、上手くいっていない時と紆余曲折あると思いますが、

その時々でモチベーションのコントロールをしていただけたことが非常にありがたかったです。

---

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？

---

独立をして自由を手に入れたのも束の間、また会社員をやっていたかもしれません。

---

7 「このコンサル」はどんな人にお勧めですか？

---

メーカー取引を行いたい、amazon アカウトリスクヘッジなどノウハウの部分はもちろんですが、しっかりとしたビジネスを行いたい方にオススメします。

コツコツやれて前向きに作業を行なえる方なら必ず結果はでると思います。

---

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におすすめしますか？

---

メーカー取引はやることはシンプルなので、無料の情報でもある程度はできるとは感じましたが、一人で取組んで継続できるかという疑問です。

モチベーションを維持しながら楽しく継続できる「しかけ」が中村さんのコンサルにはあるということも大変注目すべき点ですね。

何より目標までのロードマップを自身の豊富な体験を元にアドバイスしてくれることが非常に大きいですし、Amazon ビジネスで長期的に稼ぐ為の思考をコンサル生に伝えてくれます。

---

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