

80%超え異次元の利益率。スーパーとブログの利益を比較

ビジネスって
世の中の見える所に
沢山ありますよね。

普段通ってる飲食店や
スーパーでも、
誰かが経営しています。

様々メリットがあって
儲かる仕組みを作って
自分ビジネスをしています。

ただ一個人だと
資金力も関係しますから
何をすればいいのかわからなくなります。

私もかつてオンラインビジネスと
出会う前は、

自分で飲食店しようか
何をどうすればいいのか
右往左往していましたね。

あなたもこれから
何か副業なりビジネスなり
始めるとしたら、

”利益率”

を考えるべきです。

利益というのは
売上から必要経費を全て
差し引いて残ったものです。

ブログで言えば経費は

- ・サーバー代
- ・ドメイン代

基本的にはこの2つさえあれば
運営することが出来ます。

月で考えたら
1600円程でブログは
運営可能です。

ということは
月に1万稼げたら
利益率は80%を越します。

10万になれば利益率はもっとですね。

これがどれだけ異次元のことなのか？
今日は私が以前勤めていた
スーパーを例に出してお話します。

スーパーとブログや
オンラインビジネスの
利益率を比較

今回のケースは
あなたが今か以前
働いていた環境に置き換えて
計算してみると良いです。

私は以前スーパーマーケットで
仕事をしていました。

10年程務めていたので
売上や利益率は熟知しています。

私が務めていたスーパー以外の
利益率はわかりませんので、

今回はあくまで私のケースで
というのをお伝えしておきますね。

あなたはスーパーに並んでいる商品が
一つ一つどの位の利益があると思いますか？

少し考えてみてください。

…。

はいここまで！
何%位と思ったでしょうか。

大体ですが、

- ・青果物 20%～位
- ・精肉鮮魚 30%～位
- ・お惣菜 50%～位
- ・自家製パン 60%～位

の利益です。

※私が働いていたお店のケースです。

つまり青果で考えたら
100円で売ったとして
利益は20円ですね。

物を売るためには
仕入れないとけませんから
その分費用がかかります。

何気なく買ってるキャベツは
かなり良心的なんですね。

20%しか上乗せしていませんし、
ほぼ原価で買えるのと同じです。

さらに野菜って
環境によって高騰しますよね。

ニュースでみたら
キャベツが1玉450円まで上がりました！

なんて見てうわあ高いなって。

でも実は原価は400円だったりします。

つまり20%以下、
ほぼ利益はないんですね。

これだとスーパーは
本当に何やってるかわからない状態。

同じような利益出すためには
数を売らないといけないわけです。

さらにスーパーには特売があります。
あなたもチラシ見て
あれ安い！って買いに行くはずです。

特売で安いって言われたら、
卵は98円ってイメージがあります。

高くても128円とか、
時期にもよりますけどね。

逆に言えば98円って言われないと
一般は安いと感じません。

つまり卵は98円だったら98円。

どんなに原価が高騰して
仕入れ値が150円だったとしても

安いと思わせるには
98円なんです。

150円-98円=52円

の赤字ですよ。

儲かるために卵を売るはずが、
卵単体で見ると赤字なんです。

正確に言えば
卵だけ買わない仕掛けを
スーパーは行っているので
合計では黒でしょう。

でも何やってるか
わかりませんよ。

私は常に、

「目標達成にはキャベツ何玉売らなきゃならねえんだ」

って思っていました。

しかしブログはどうでしょう？

冒頭お伝えした80%超えの利益率です。

1万円を稼ぐと
ブログだったら残るお金が
8000円です。

8000円があなたの
ポケットに入ってきます。

スーパーが仮に30%が
平均の利益率だったとします。

1万円を稼ぐと
スーパーだったら残るお金が
3000円です。

ブログとスーパーを比較したら
同じ1万円でも手残りが
5000円も違うんですよ。

これほどあなた個人が
やりやすいビジネスは無いですよ。

いくら発信で〇万売り上げました！
なんて見ても大事ではなく、

一番大事なのはあなたの
ポケットにキャッシュが
いくら残ったかです。

他の業界も80%超えの利益なんて
ほぼあり得ないお話ですね。

あなたがやりやすい
ビジネスナンバーワンとも言えますし、

沢山売り上げても意味がありません。

あなたに残るお金の
本質を考えるのが一番ですね。

100万売り上げて10万利益よりも
50万売り上げて10万利益

スーパーの利益を
否定はしません。

私も10年間働いていましたし、
販売するのが必需品ですから
数も多く売ることが出来ます。

ただ、個人が運営するのは
薄利多売だとキツイです。

元手が必要ですし
準備することがまず 厳しいです。

その点ブログはほぼ利益です。

もし運営する際に
コンサル費だったり
外注費が必要だったとしても、

固定費が定まるだけで
売上が上がるにつれて
利益率は上がります。

仮にコンサルまで含めて
月に2万だったとします。

最初は収入も無いですから
当然ゼロです。

利益どころかマイナスですね。

しかしブログは
行えば行う程右肩上がりに
進めるビジネスなので、

1万10万20万とどんどん
伸ばすことが可能です。

すると最初マイナスだったり
10%程の利益だったものが
利益率80%超えをしてしまうんですね。

しかも安定したブログ運営をすれば
ずっとそのまま高利益です。

こんなビジネスは
ネット以外まず無いですね。

今ブログ運営している方も
今からブログ運営しようという方も同じです。

あなたが
前に進めば進む程利益は上がります。

後はどれだけコミット
するかどうかです。

お金を手元に残すためにも
利益率激高の
ブログの世界を突き進みましょう。