

フリマウcatchャー

キャンペーン
【コメント特典】
オンライン転売マニュアル

■推奨環境■

このマニュアルに書かれている URLはクリックできます。

できない場合は最新版のAdobe Readerを無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■著作権について■

このマニュアルは著作権法で保護されている著作物です。

このマニュアルの著作権は株式会社トラストエフォート属します。

著作権者の許可なく、このマニュアルの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。本マニュアルの開封をもって下記事項に同意したものとみなします。

著作権等への違反行為を行った場合、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このマニュアルに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このマニュアルは作成に万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がございましたら、著者・パートナー等の業務提携者は、一切責任を負わないことをご了承願います。

自己紹介

始めまして、布施優雅（ふせゆうが）といます。

このマニュアルを手にとっていただき、本当にありがとうございます。

私の事を知らない方がほとんどだと思いますので、最初に自己紹介をさせていただきます。

私は元々、建設関係の会社を起業し経営してました。

ところが建築現場というのは、

売り上げが現場の人数に比例して上がっていく仕事です。

人数が増えるほど金銭的には安定していきましたが、同時に各現場と打ち合わせや報告を受ける時間が激増し、気が付けば平日の17時から夜中まで、携帯電話が鳴りやまない日々が続いていました。

私は、海外旅行に行ったり、ゴルフをしたり、バーベキューなどをしたりとアウトドアが趣味でしたが、仕事の打ち合わせばかりで旅行はおろか、全く自分の子供の顔も見られないこともありました。そんなある晩、妻と喧嘩をしてしまいました。

原因は私が仕事ばかりで、家族の事を全く見ていないというものでした。

私は、家族の為に仕事をしているのに文句を言うとは何事かと腹を立てました。

でも腹の底ではわかっていたんです。

そんなお金ばかりを優先した働き方を選んでしまった自分が悪いのだと。

翌日、私は深く反省し、妻と子供に謝りました。

自分の時間を犠牲にしていることで手いっぱいだったのは私で、家族が

それを支えていてくれることに見向きもしなかったと。

本当の豊かさとは、経済的にも時間的にも両立しなければ得られないことを痛感した時、

ふとしたことから転売を知り、今の事業への第一歩を踏み出すことができました。

最初は本当に仕入れた商品が売れるのか不安で試しに5万円分位の商品を仕入れ

てみました。するとあっという間に商品が売れてしまい、在庫があっという間になくな

ってしまいました。しかもしっかりと利益が取れていました。

単純にこれはイケると思った私は無我夢中で転売ビジネスを実践しました。

その結果、**転売ビジネス開始 1 年目で年商 6890 万円、利益率 38%**と

いう結果を出す事ができました。

現在は、以前の建築業をかつての部下に任せて転売事業に専念することで

最高月商は2189万円という結果を出す事ができました。

自分の時間を確保したうえでのこの売上は、以前の私には想像もできませんでした。

現在、経済の面や時間の面でなんとか自由になりたいという方が

いつの日か、このマニュアルがきっかけで人生が変わったというあなたからの連絡を
心より、楽しみに、待ち望んでいます。

株式会社トラストエフォート

代表取締役 布施優雅

布施優雅の実績はこちら

<input type="checkbox"/>	2016/09/22	¥1,114,044	127	127	¥9,362
<input type="checkbox"/>	2016/09/23	¥571,346	106	93	¥6,144
<input type="checkbox"/>	2016/09/24	¥192,174	55	38	¥5,057
<input type="checkbox"/>	2016/09/25	¥395,095	89	85	¥4,648
<input type="checkbox"/>	2016/09/26	¥717,735	123	110	¥6,525
<input type="checkbox"/>	2016/09/27	¥738,384	110	106	¥6,966
<input type="checkbox"/>	2016/09/28	¥480,257	102	89	¥5,396
<input type="checkbox"/>	2016/09/29	¥987,709	127	110	¥8,979
<input type="checkbox"/>	2016/09/30	¥1,066,022	115	98	¥10,878
合計		¥21,890,007	3,415.00	3,178.00	¥6,888

AMAZON の基礎知識

Amazonは、誰もが知っているインターネット上のショッピングサイトです。

Yahooショッピングや楽天などの他の EC サイト、メルカリなどのフリマ、ヤフオクなどのオークションネット上には様々な販売サイトがありますが、私は主に、Amazonを使った販売をしています。

それはAmazonの3つの特徴が、個人で転売を始めるのにぴったりだからです。

1・日本で最も売れているショップサイト

Amazonの2015年の年間売上は約8559億円。

一日で23億円以上の物が売れている計算です。

同年のヤフオクとヤフーショッピングの売上合計は1977億円ですから
純粋に物販としてのマーケットを見るとAmazonが国内最大という事になります。

この売上は、それを支えるお客様がたくさん来店されるという事でもあります。

Amazonの2015年の年間総アクセス数は39億6611万812。

毎月延べ11,000人以上が来店する、超優良ショッピングサイトです。

あなたが持っている商品を販売するときに

渋谷の交差点の真ん中で売ると、田舎の農道で売るのはどちらがよく売れるのか。

もちろん大勢のお客様を迎えられる場所ですね。

2・大企業と同じ場所で販売できる

Amazonは同じ商品が欲しいお客様であれば
カタログの同じページをみて商品を注文するカタログ方式を採用しています。

私たちはそこに商品をもってきて、希望販売価格を設定して並べるだけです。

一方のヤフオクや楽天市場を見ると、同じ商品を売りたい場合でも出品者ごとに
アピールするためのページを作る必要があり、購入していただくためにはそれを見
てもらう必要があります。

プリンタを買いたいと思ったとき、
家電量販店と、初めて見る個人商店のどちらから買うでしょうか。

ほとんどの方はアフターケアなどがある程度保証されている大手の、
ブランドショップから買いますよね。

私たち個人出品者が、大手企業やブランドショップと同じページ、同じカタログで
販売できることはそれらと同じ信頼度がある事と同じで、大きな販売の手助けとなります。

3・販売期間や価格の予想に必要なデータが公開されている

Amazonは販売状況にかかわる商品情報を外部に提供しています。

楽天や Yahoo ショッピングでも「〇〇ランキングトップ10」などは公開していますが、それはごく一部の商品にすぎません。

Amazonでは商品一つ一つにAmazon内でのランキングや出品者数、最安値価格などが随時記録されていて、そのデータをプログラムで瞬時に提口できる仕組みを提供しています。

商品がいくらの時に売れるのか、どれほどの期間で売れるのかを予想できるからこそ、個人での転売を可能にし、転売を行う上でAmazonを使う最大の理由です。

商品がいくらの時に売れるのか、どれほどの期間で売れるのかを予想できるからこそ、個人での転売を可能にし、転売を行う上でAmazonを使う最大の理由です。

AMAZONに出店登録する

転売と言えば商品仕入れ！稼げる商品を様々に探しましょう！

というはやる気持ちはよくわかりますが、仕入れに行くまえに、
Amazonに出店登録をしましょう。

商品の価格や売れ行きは、毎日変化しているため販売チャンスを逃せません。

先に売るためのルートを作っておき、仕入れたら即座に販売を始める必要があります。

まずは、販売者（セラー）登録をして、転売に臨みましょう。

用意するもの

まず初めに、以下のものを用意してください。

- ・銀行口座

売上金の入金口座です。

どこの銀行でも、郵便局でも構いません。

- ・クレジットカード

Amazon の手数料が多くなった場合の支払いに使われ、必須登録となります。

しかし、普通に転売をしていれば、マイナスという事は滅多にありません。

- ・携帯電話

本人認証のため、登録中に1度だけ使います。

販売アカウントは原則として一人 1 アカウントのため、Amazonで他のストアを運営している番号でないかを確認しておきましょう。

・仕入れ資金

転売は、仕入れて販売する行為の繰り返しです。

何をおいても、仕入れ金は必要です。資金が潤沢にない方はクレジットカードで商品を仕入れてAmazonの売り上げで支払いをするといった流れになります。Amazonの入金は2週間に1回なので基本的にカードの支払いには間に合います。

仕入れ金がない方は・・・

転売は仕入れ資金がないと始まりません。手っ取り早く資金を手にするには、どこかで借りるか、手持ちの不用品を処分する事ですが、古本屋やリサイクルショップへの持ち込みでは、二束三文で買ったたかれてしまいます。

身の回りの物をできる限り高値で、そしてできるだけ手軽に換金する手段として、私はメルカリを使った販売を推奨しています。



<https://www.mercari.com/jp/>

メルカリは月間流通金額が100億円を超える日本最大級の個人売買サポートアプリです。子供服や漫画本、DVD、ゲームなどありとあらゆるものがメルカリでは売られていきます。

主婦でもできる簡単操作で出品でき、メルカリが代金回収から振込まで確実かつ安全に行ってくれるため、出品する側も安心してやり取りができます。

私が教えたコンサル生の女性は、子供が大きくなって使わなくなったおもちゃや服、自分が着なくなった服やバックなどをメルカリで販売したところ70万円以上の資金調達ことができました。

私自身もつい先日、実家に帰った時に、両親が捨てようとしていた服の山をもらってメルカリで販売したところ、約89000円の売り上げになりました。そのままだとゴミだったものが、89,000円になったのです。

他にも水没して動かなくなったパソコンが3万円で売れたこともあり、危険物や公序良俗に反するものなど、出品規定に反しないものなら何でも売れると確信しています。

メルカリで売るコツというのは、とにかく要らないものを出品してみるということです。ダメもとで出している物が、意外と売れていきます。

不用品を売る事によって家も広く綺麗になり、一石二鳥です。

メルカリの操作方法は動画で解説しました。ご覧ください。

<https://youtu.be/iKRQC1HNYYY> (クリックで再生します)



AMAZONに登録してみよう

Amazonにセラーとして登録しましょう。

とても大変な事のように感じるかもしれませんがAmazonから見ると、セラーも大事なお客様。登録画面もとても簡単にできますので、気軽に挑戦してみてください。

直接の登録方法はこちらの動画でご紹介しています。

<https://youtu.be/qDmXle9vOqw>



動画内で見ているAmazonサイトはこちらです。

<https://services.amazon.co.jp/>



参考リンク：[Amazon 公式 FBA 出店用パンフレット](#)

ト

大口出品・小口出品について

動画の中でも少しお話ししましたが、大口出品と小口出品についてなぜ大口出品を推奨するのか、その理由を詳しくお話します。

大口出品と小口出品は、Amazonセラーの「無料会員」と「月額会員」だと思ってください。もちろん、Amazonは月額会員に対して、様々な特典を用意しています。

それは代表的なものだけでも

「自分で独自の商品カタログを作成できる」

「様々な決済方法で商品が販売できる」

「カートを取得し、商品の販売速度を速める」どがあります。

これらは全て、出品した商品を売りやすくするためのサービス特典です。

仕入れてから売れるまでの期間がグッと短くなり、資金回収の速度が上がります。

資金が戻ってくれば、また次の仕入れができる。

この繰り返しで、小口出品の10倍以上も速く、

利益を手にすることができるようになります。

本当に、1か月に1個から2個しか販売しないという方であれば

小口出品をお勧めしますがそれが全部売れるのをしばらく待っていても、

得られる利益はたかがしれています。

しっかりとした基礎となる売り上げを作り、稼いでいこうという気が少しでもある方には、

私は絶対に大口出品のみをお勧めしていることを、加えてお伝えします。

参考リンク：[Amazon 公式 大口と小口出品の違い 機能比較の早見表](#)

仕入れの準備

Amazonでセラーアカウントが登録できたら、いよいよ仕入れの準備です。

しっかりと準備をし、店頭で困らないよう万全の態勢で臨みましょう。

仕入れに必要なもの

・スマートフォン

店頭で商品情報を判断するのに必須となります。お持ちでない方はご用意ください。

カメラ機能が付いていればAndroid、iPhone、どちらでも構いません。

また、2016年10月現在、店頭に並んでいる機種なら、どれでも性能は十分です。

また、できればモバイルバッテリーも用意しておくことをお勧めします。

3000円程の物で十分です。プライベートでも非常に便利なので、お勧めです。

・モノレート (<http://www.mnrate.com>)

店頭ではこのスマートフォンで、次にご紹介する「モノレート」を見ながら仕入れ判断をしていきます。

すぐに呼び出せるよう、ブックマークしておきましょう。

操作方法が解らない場合は、携帯ショップの店員さんに聞くと、丁寧に教えてくれます。

・ツール

仕入れ判断を簡単に素早く行うために

せどりすとやセドリームといったツールがあります。

これらはどちらも無料で使えて、私はセドリームを使っています。

モノレートの見方

モノレート (<http://www.mnrate.com>)

Amazonの価格や出品者数のデータを蓄積している無料サイトで

最安値、ランキング、出品者数のデータから様々な情報を読む事ができます。

詳しい使い方については動画でご説明していますので、まずはこちらをご覧ください。

<https://youtu.be/323pivuHZ8M> (クリックで再生します)



いかがだったでしょうか。

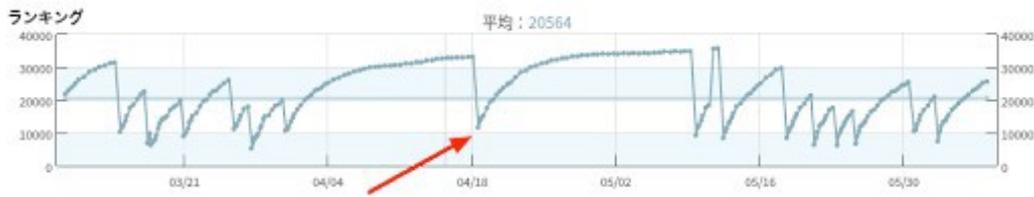
とても重要なところですので、要点をまとめておさらいしておきましょう。

- ・ ランキングは売れたら折れ線が下がる

ランキングは、売れたら1位に近くなるようになっています。

売れたらピョコッとさがるので、その回数を数えて売れ行きを判断します。

このグラフだと15回売られていますから、一か月に5個前後が売れそうだと予測できます。



・モノレートユーザーの注意点

動画中でもふれましたが、モノレートユーザーのグラフは

「この商品を何人がものレートで検索したか」という人数です。

つまり何人の転売プレイヤーが注目しているかということ、ほぼ同じ意味になります。

目の前で大安売りセール利益商品を見つけたとしましょう。

いつもは1~2人前後の検索しかないのに、急に15人ほどに人数が増えている。

ということは、このセールは他の店舗、もしかすると全国的なセール商品の可能性があります。

大勢が仕入れて出品する→早く売りたいで値段を下げる→全体的に価格が崩壊この流れで最終的には利益どころか赤字商品になる可能性もあります。

急激な上昇を見かけたら、気を付けるようにしましょう。

シーズン商品について

動画の中でタイヤのチェーンを紹介しましたが、冬ならホットカーペットなどの暖房家電や美顔、加湿器。夏なら扇風機や水鉄砲、除湿器などがシーズン商品にあたります。

ハロウィンやクリスマスといったイベント需要も非常に短期間ですが

似ていますね。冬なら8000円で売れるストーブが、夏はリサイクルショップで1000円と

いうときもあるほどなので、資金的に余裕のある方はいくつか買って、

シーズン到来まで寝かせておいてもいいと思います。

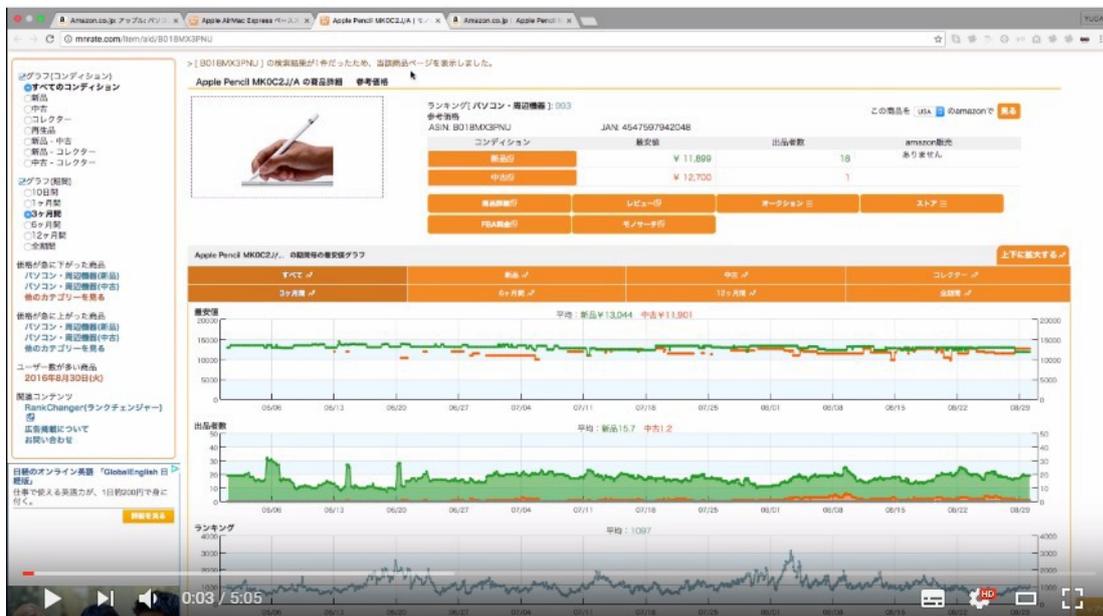
販売価格の考え方

ここで「いくらで売れそうなのか」という予測方法について少し掘り下げてご説明します。

Amazonでは単純に現在の最安値だけが販売適正価格だとは言えない場合も多々あります。

モノレートの見方をもう少しだけ掘り下げて、ご説明します。

<https://youtu.be/BvP6BAPftMI> (クリックで再生します)



利益計算

どれくらいの期間で、そしてどれくらいの値段で売れそうかをモノレートから判断することができるようになりました。では、実際に利益が取れるのか、利益計算をしてみましょう。

Amazonでは販売にかかる経費が商品によって細かく違ってきており、それらをすべて暗記、暗算して、正しい利益を瞬時に計算するのは非常に困難です。

そこで私は、正しい利益計算を行うために amafee(アマフィー)と、Amazon 公式 FBA 料金シミュレーターの使用を推奨しています。

こちらも解説動画を³⁰意しましたのでご覧ください。

<https://youtu.be/PztRG-TEhRg> (クリックで再々します)



カテゴリ手数料について

動画の中で触れていたカテゴリ手数料ですが、覚えておくと現場での行動が早くなります。

「この商品、利益が薄そうだけど楽器(8%)だし、チェックしてみるか」

「これは家電かと思ったけど、モノレートでは DIY (15%) 扱いだから利益率が微妙。

もう少し安くないだろうか、店員さんと交渉してみよう」

など、慣れてくると金額を見ただけで、大体の仕入れ目安が解ってきます。

たくさんあるように見えても、よく使うカテゴリは何種類かに決まってくるので難しく考えず、覚えるまで確認するようにしましょう。

販売手数料:

商品のカテゴリ	販売手数料率
書籍、雑誌、その他出版物	15%
CD&レコード	15%
ビデオ	15%
DVD	15%
TVゲーム	15%(※1)
PCソフト	15%
エレクトロニクス	10%
カメラ	10%
パソコン・周辺機器	8%
(エレクトロニクス商品、カメラ商品、パソコン・周辺機器) アクセサリ	10%、もしくは50円のいずれか高い方 (※2)
Kindle アクセサリ	45%
楽器	8%
オフィス・文房具	15%
ホーム(家具・インテリア・キッチン)	15%
ホームアプライアンス(小型白物家電)	15%
大型家電	8%
DIY・工具	15%
おもちゃ&ホビー	15%
スポーツ&アウトドア	15%
カー&バイク用品	15%
ベビー&マタニティ	15%

2016年10月 Amazon 公式サイトより

フリマウォッチャーについて



このアプリは事前に欲しい商品を登録しておくことで
新着出品商品をフリマウォッチャーが通知してくれます。

■ 機能 ■

・ アラート

指定したキーワードや値段に該当する商品が出品されると
通知を受け取ることができます。（※初期アカウントは100件まで登録可能）

・ タイムライン

指定したキーワードや値段に該当する商品の一覧を閲覧することができます。

・ 一括横断検索

メルカリ、ラクマ、フリル、オタマートの出品商品を一括で横断検索できます。

それでは早速、フリマウォッチャーの使い方について
解説の方をしていきます。

まずはアカウントを開設します。



App Store ●○○○○ 4G 14:53 71%

 フリマウォッチャー

ログイン

メールアドレス

パスワード

ログイン

[新規登録はこちら](#)

次に名前、メールアドレス、パスワードなど必要事項を入力します。



新規登録

お名前

メールアドレス

パスワード

パスワード (確認)

新規登録してログインする

[登録済みの場合はこちらからログイン](#)

登録が完了するとこのような画面になります。



上記の画面が表示されたら右上にあるメニューバーをタップしてください。
ここからアラートに商品のキーワードなどを登録していく流れになります。

次に下の画像にある「テンプレート」をタップします。

出てきたプルダウンの「テンプレートの編集」を選択します。



すると以下のような画面が表示されます。

ここに欲しい商品をアラート登録していきます。



まずは編集するテンプレートを選択します。
初めての場合には、「新規作成」となります。

ここでは、「PC-G850VS」と入力します。

「テンプレート名」は同じで問題ありません。

また、「メモ」の部分には仕入れ対象価格や販売予定価格などを
入力しておくとう便利です。

出品や仕入れの際に役立つ情報やふとした時に、自分で確認する内容を記載しておきましょう。

●○○○ au 4G 15:33 64%

フリマウォッチャー

テンプレート > 新規作成・編集

編集するテンプレートを選択

新規作成... 登録件数: 0/100件

新規作成

検索キーワード
ポケモン PC-G850VS

テンプレート名
ポケモン PC-G850VS

検索キーワードと同じ物を入力

メモ
7000円以下

検索対象モール

「検索対象モール」という項目があるかと思いますが
こちらは自分が検索したいフリマアプリを選択しておきます。

デフォルトでは全部のフリマアプリを選択してありますので
全て表示したい場合には、そのままでもいいです。

タップすると色が薄くなるので、そちらでオン・オフをチェックしてみましょう。



メモ

検索対象モール

mercari FRIL Otamart

カテゴリ (※メルカリのみ)

すべて >

カテゴリを詳細に指定する

除外キーワード

値段

円 ~ 円

→ 更新する × 削除する

また、その下の「カテゴリ」という項目は、メルカリだけ対応しているので必要なければ「すべて」のままで構いません。（※フリマアプリ上で表示されるカテゴリです）

また、「除外キーワード」には検索対象ではないワードを入力します。
例えば新品の商品を仕入れたいのであれば「中古」「ジャンク」「欠品」というようなキーワードを入力しておくといいと思います。

ここでは、「中古」とだけ入力しておきます。

「値段」という項目は、自分がこの値段以下で通知が来れば即仕入れができるという金額を設定しておいてください。

この入力を間違えてしまうと、様々な値段で出品される度に通知が来て管理が大変になります。

注意して入力してください。

今回は「7000円以下」という金額を入力しておきます。

メモ

7000円以下

検索対象アプリ

mercari FRIL Otamart

カテゴリ（※メルカリのみ）

すべて

カテゴリを詳細に指定する

除外キーワード

中古

値段

0 円 ~ 7000 円

→ 更新する × 削除する

ここまで入力し、「更新する」をタップすれば完了です。

そうすると、トップページに戻ります。

ここで、入力した内容が反映しているか確認しましょう。



この画面になったら「OK」をタップすればアラート登録は完了です。

アラート一覧を確認するとアラートに追加されていることを確認できます。

この作業を繰り返していけば、たくさんの書品リストを構築して仕入れの量もどんどん増やしていくことができます。

また、下記の画像のように一括横断検索機能もついております。
調べたいキーワードを入力することで、「売り切れ」「出品中」と分けて検索することで仕入れの幅も広がりますので是非、活用してみてください。



フリマウォッチャーの登録商品リサーチ方法

転売基礎知識は、ここまで読めばある程度理解ができたかと思います。
なので、ここからは実践編としてリサーチ方法を解説していきます。

フリマアプリ仕入れはリサーチが非常に重要です。

とはいえ、なかなかどんな商品を探していいのかわからない
という方が多いかと思います。

基本的にリサーチにはAmazonからのアプローチとフリマアプリからの
アプローチの2種類があります。

まずはAmazonからのアプローチについて解説していきます。

Amazonからのアプローチ

●廃盤・生産終了

廃盤品やメーカー生産終了商品はAmazon上で値段が跳ね上がる傾向があります。
これにはしっかりとした理論理屈があります。

需要に供給が追いつかなくなると値上がりします。人気商品などは売れすぎて供給が追いつか
なくなります。そうすると少しくらい高くても欲しいということでネット上で値上がりします。

そういった理由から廃盤品は、利益が取りやすい商品になります。

廃盤品のリサーチ方法ですが、Googleで検索する時に

「シャンプー 廃盤」などで検索するとシャンプーの廃盤商品を検索することができます。他にも「SONY 廃盤」などメーカー名などで検索するのも有効です。



●在庫切れ商品

Amazon上にカタログがあって出品者が誰もいないような在庫切れ商品は高値で取引されることが多いです。

誰もが目を付ける人気商品などは、出品が増える傾向があるので価格競争が起きて結果的には利益が取れなくなってしまうことがあります。

しかし、ライバルがいない在庫切れ商品は購入者としては、買いたくても買えないので少しくらい値段を上げて直ぐに売れていく傾向があります。

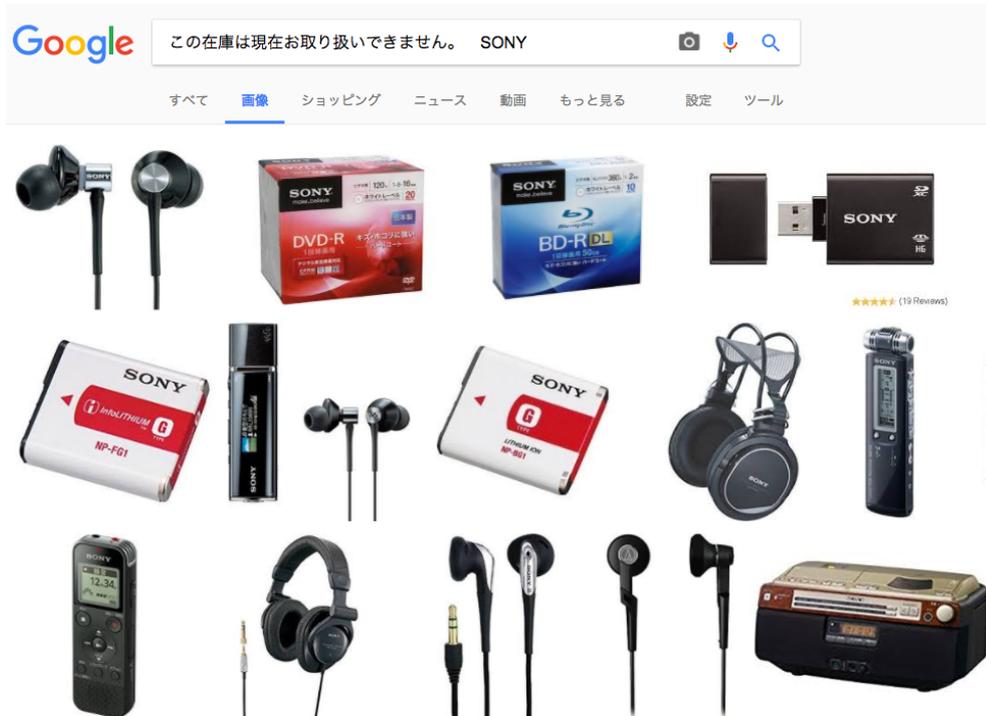
また、ほしい物リストに追加している方なども居ますので出品した瞬間に通知がいて直ぐに売れてしまうということも珍しくありません。

在庫切れ商品のリサーチ方法は下記の画像を参照してください。



「この在庫は現在お取り扱いできません sony」などのキーワードを検索すると在庫切れ商品を見つけることができるようになります。

検索したら「画像」をクリックしてください。



このように在庫切れ商品の一覧が出ます。

画像をクリックするとAmazonに飛ぶこともできますので、
モノレートなどで過去の売れ行きなどをリサーチすることができます。

● 定価越え商品リサーチ方法

定価越え商品というのは俗にいうプレミア商品のことでなんらかの原因で
価格が高騰している商品をいいます。

廃盤品などもプレミア価格になることが多いのですが、その理由は
需要に供給が追い付かなくなるからです。

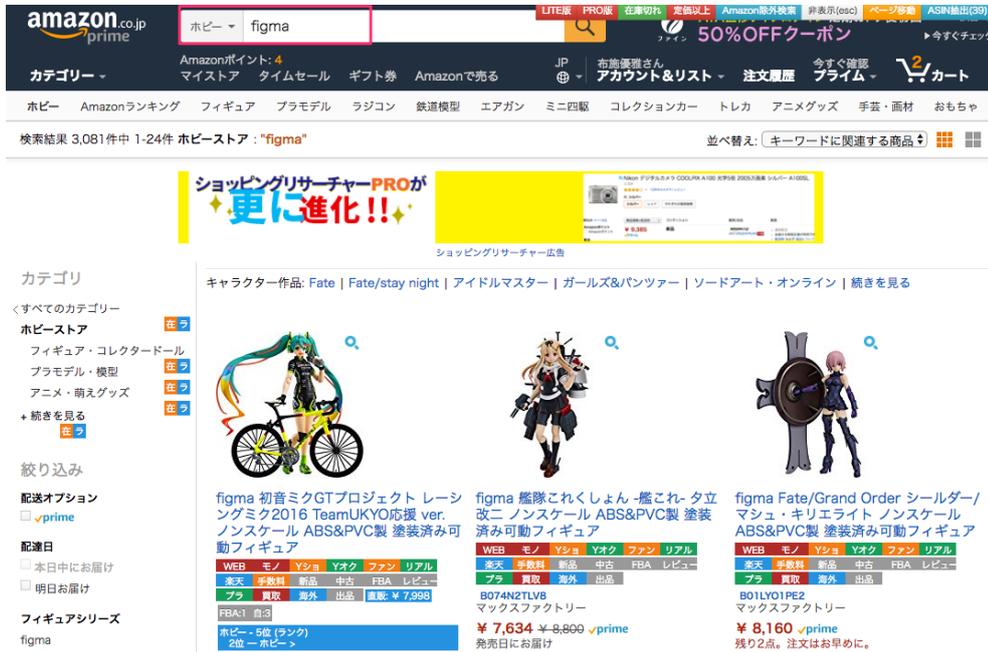
欲しい人は沢山いるのに生産がストップしているので欲しくても買えない人が沢山出てきます。

だから値段が上がる傾向にあります。

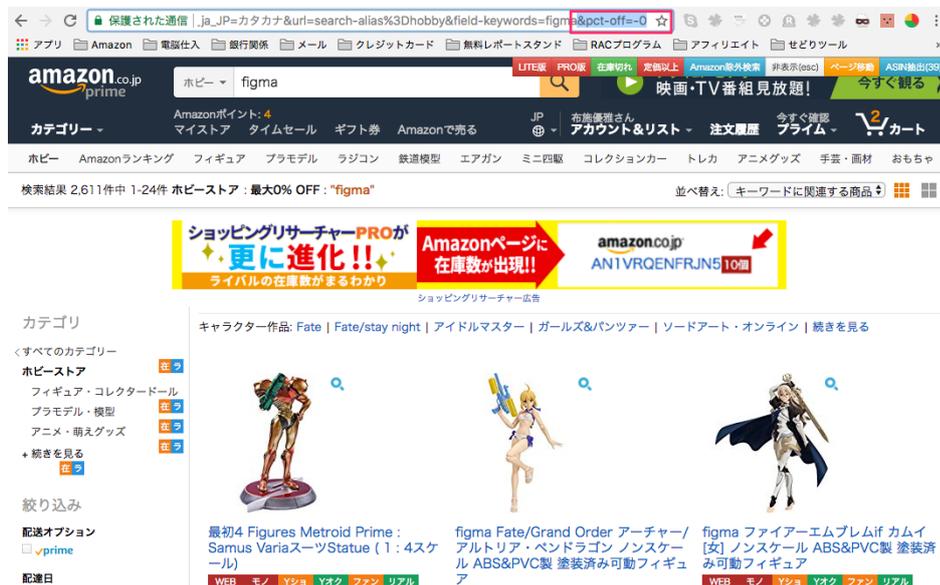
他にも人気のあるトレンド商品などもプレミア価格になることがあります。
 人気がありすぎて何処にいても在庫がないような商品は値段が上がる傾向があります。

理屈は廃盤商品と同じです。

定価越え商品のリサーチの仕方



Amazonのサイト上で、カテゴリーを選択し、キーワードを入力します。



リンクの一番後ろに「&pct-off=-0」と入力するとプレミアム商品を抽出することができます。

フリマアプリからのアプローチ

次にフリマアプリからのアプローチについて解説の方をしていきます。
フリマアプリで利益が取れる商品を見つけるには検索するキーワードが非常に重要になって来ます。

利益の取りやすいキーワードをご紹介します。

1. 「定期購入」

定期購入というキーワードをメルカリなどのフリマアプリで検索すると、「定期購入で購入してるものですが、消費が追いつかないため格安で出品します」というような格安商品を一括で抽出することができます。

そういった格安商品をリサーチして過去の取引金額を見て利益の取れる金額で何度も取引されているような商品は、フリマウォッチャーのアラートに登録していけばリピート仕入れができます。

2. 「一番くじ」

コンビニなどにある一番くじは、人気キャラクターのフィギュアなど定期的にイベントを開催しています。

くじ引きの場合だと狙ってた商品と違うものが当たる可能性が高いため新品のままフリマアプリに出品する方が多いです。

3. 「使わなくなった」

フリマアプリ上では「使わなくなったので格安で出品します」という文言がよく飛び交っています。こういったキーワードを駆使してリサーチをするとうい商品に巡り会うことができますので是非、リサーチしてみてください！

出品・納品について

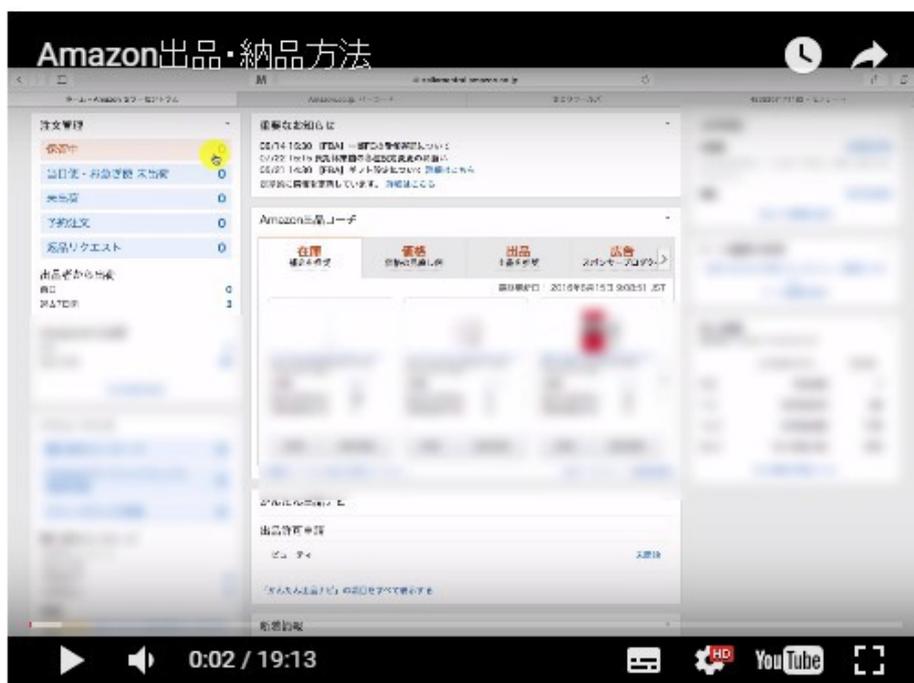
これまでにお伝えしたノウハウで、すでに店舗に行かれた方はもしかすると、
ここを読んでいるときには何か、商品を仕入れていらっしゃるのではないのでしょうか。

ここからは、商品を仕入れた後の話になります。

仕入れた商品は、大原則として速やかに納品しましょう。
納品を遅らせていると、値下がりリスクや販売機会の損失につながり、
資金繰りが悪化 します。

ここでは、セラーセントラルで商品を納品するまでの一連の操作をご説明します。
手順が多いので最初は戸惑うかもしれませんが、一度慣れてしまえばあとは
簡単ですのでもし初めての納品で自信がないという場合は、この動画を見ながら進めて
みてください。

<https://youtu.be/j7VDmWW7VM0> (クリックで再生します)



中古商品について：コンディション

納品の方法と合わせて、中古商品のコンディションについてご説明します。

Amazon でのコンディションはまず大きく「新品と中古」にわけられます。

新品は未使用・未開封で、お店で買ったときの状態と同じものという事ですが、

中古商品はその中で「ほぼ新品・非常に良い・良い・可」というサブコンディションに分けられています。

このサブコンディションを正確に把握しておかないと

「もっと状態の良い中古だと思って購入したのに、想像以上にボロだった」と、悪い評価をもらってしまいます。評価については後述しますが、お店の売り上げにつながる重要な数字ですから、極力悪い評価をもらわないようにしなくてはなりません。

買って来た中古商品がどのサブコンディションに該当するのか、

Amazonの提示している基準がありますので、そのポイントを動画でご説明します。

<https://youtu.be/8ThUY-XgBco> (クリックで再生します)

コンディション	商品の使用状態	商品本体・付属品・部品・パーツの汚れ/傷	新品販売時の同梱品(説明書含む)	新品販売時の部品・パーツの有無	保証書の有無	動作保証および動作保証
新品	未使用	全くない	全てあり	全てあり	あり	通常のメーカー保証あり
ほぼ新品	再生後未使用	基本的に全くない(再生過程で除去できなかったものは除く)	独自に付属されるもの(コンディション説明文で要説明)	独自に付属されるもの(コンディション説明文で要説明)	独自の物も可能	あり(保証内容・期間は独自設定可能)
非常に良い	使用少	少	新品販売時の本体の主要な仕様を変更しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	新品販売時の本体の主要な仕様を変更しない範囲で、部品交換や一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	あり	メーカー保証が切れている場合、最低30日間の動作保証必須。(30日以内に動作しなくなった場合は返品受け入れ可能)
良い	使用多	多	新品販売時の本体の主要な仕様を変更しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	新品販売時の本体の主要な仕様を変更しない範囲で、部品交換や一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	あり	メーカー保証が切れている場合、最低30日間の動作保証必須。(30日以内に動作しなくなった場合は返品受け入れ可能)
可	使用多	多	新品販売時の本体の主要な仕様を変更しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	新品販売時の本体の主要な仕様を変更しない範囲で、部品交換や一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	あり	メーカー保証が切れている場合、最低30日間の動作保証必須。(30日以内に動作しなくなった場合は返品受け入れ可能)
商品不可	使用に支障のある品	使用に支障のある品	欠品があり、本体で商品としての使用が不可	部品交換をしていない、または修理品品での使用が不可	なし	なし

カテゴリ特有の条件
パソコン・周辺機器 (共通ガイドラインはこちら)

以下に該当するようなケースを念のため、商品の状態については必ずコンディション欄に具体的に記述してください。(ただし、Amazonの商品カテゴリごとに定められている主な商品仕様または同梱品(オフィスソフトなどのソフトウェアを含む)が欠損している場合は、同一商品ページへの記述は不可)

非常に良い プリンストールされている無料ソフトウェアが削除されている場合や、クイックスタートガイド、空きスロットの保証カード、取り扱い説明書がない場合なども「非常に良い」を通称できません。またバッテリーやメモリ、ハードディスクなど、パーツレベルでの入れ替えを行い「新品」と同一の商品仕様と見せかけるような行為は厳禁されています。また「非常に良い」の条件を満たしている商品が「非常に良い」状態にあることを確認してください。

参考リンク：[Amazon 公式「コンディションガイドライン」](#)

ストアを成長させる

商品の納品が終わり、納品が終わると商品が売れ始めます。

売れ始めた次は、**どれだけ売れやすいストアを維持していくのかが大切**になってきます。

具体的には、お客様から「良い」というストア評価をもらい続ける事です。

評価はお客様が購入先を決めるときに表示され、重要な判断材料となります。

商品価格+配送料	コンディション	販売/出品
¥ 3,000 + ¥ 340 (関東への配送料)	中古品 - 可 ソフトのみの出品です。動作確認済みですが、万が一不具合がありましたら返品返金対応いたしますのでご連絡ください。注文後1~2日で発送致します。	SASUKE STORE ★★★★★ 過去 12 か月で 82% の高い評価 (11件の評価)
¥ 3,188 + ¥ 350 (関東への配送料)	中古品 - 可 ケースにスレ・イタミ・ヨゴレ有り。電子解説書になります。中古商品につきキズ・ヨゴレ等ございます。特典・初回封入特典・付属品・プロダ... » 続きを読む	デンデンショップ 土・日・祝お休みです。平日に、順次発送致します。 ★★★★★ 過去 12 か月で 96% の高い評価 (5,565件の評価)
¥ 3,280 + ¥ 340 (関東への配送料)	中古品 - 可 ご注意ください。ケース、操作シートがありません。ソフトのみです。定形郵便で発送します。	good sun ★★★★★ 過去 12 か月で 100% の高い評価 (65件の評価)
¥ 3,280 + ¥ 350 (関東への配送料)	中古品 - 可 状態は概ね良好です。但し中古品の為若干の使用感があります。クリックポスト便にて発送致します。	みつぎ書店 ★★★★★ 67% の高い評価 (3件の評価)
¥ 3,389 + ¥ 350 (関東への配送料) コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できません。	中古品 - 非常に良い ◇◆配送：主にゆうメールによるポスト投函です◆当日もしくは翌々日までに発送いたします◆梱包：完全密封のビニール包装またはエアクッション... » 続きを読む	ブックサブライ 北大阪物流センター ★★★★★ 過去 12 か月で 95% の高い評価 (23,671件の評価)
¥ 3,400 + ¥ 340 (関東への配送料) コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できません。	中古品 - 良い 中古商品の為、パッケージにスレ・キズがある場合がございます。帯、チラシ、DLコード等は付属していませんが基本的には無いもの... » 続きを読む	迅速対応致します!★フリーマーケットプレイス店★ ★★★★★ 過去 12 か月で 97% の高い評価 (8,291件の評価)

Amazon では、お客様から「良い/悪い」の評価をもらった数によりで、

- ・カートがとりやすくなり、商品が早く売れるようになる
- ・同じような価格・状態の時、お客様から選ばれやすくなる

どの、ストアの販売力が大きく変化していきます。

同じ商品を100個、同時に納品しても、評価の良いショップと悪いショップでは、売り切れるまでに2倍も時間が変わってくるという事も珍しくありません。

良い評価の集め方

Amazonでのお客様からの良い評価は、何もしないとなかなかもらえません。

30人から40人に販売して、一人か二人、評価を頂ければ良い方だと言われています。

そこで、お客様にこちらから「評価を頂けませんか？」という内容のメッセージを送ることでストア評価をいただきやすくなります。

評価依頼メールの送り方を動画で解説しますので

しっかりと実践して Amazon のアカウントを育てるようにしましょう。

<https://youtu.be/EGCL61dpU3U> (クリックで再生します)

The image shows a screenshot of the Amazon Seller Central 'Request Review' form. At the top right, it displays the seller's ID (249-0374084-1151815) and the product being reviewed (1 / ルクエ ステムケース ライス 62036). The subject line is '評価リクエスト'. Below this, there is a status section. The main body of the form contains instructions in Japanese, explaining that the seller should request a review from the buyer. It notes that the seller is currently on a 24-hour review cycle and that the review will be sent to the buyer. A large text area is provided for the seller to enter a message. Below the text area, there is a '添付ファイルを追加' (Add attachments) button. At the bottom right, there are 'キャンセル' (Cancel) and 'Eメールを送信' (Send email) buttons.

評価依頼メールの例

私が使っている、評価依頼メールのテンプレートを

ご紹介しますのでご自由にお使い下さい。

内容は修正して自分のオリジナルを作ってもいいと思います。

【評価依頼メールテンプレート】

この度は〇〇〇〇をご利用頂き

誠にありがとうございます。本

日「Amazon 倉庫」にて

ご注文頂いた商品の発送が完了致しました。

ご注文商品：

コンディション：

コメント：

通常 3～5 日以内にポストへ投函されます。

万が一、1 週間経っても届かない場合、もしくは商品に問題があった場合は

大変お手数おかけ致しますが、その旨ご連絡ください。

こちらで配送状況の確認・返金・交換などできるだけ早く対応させていただきます。

商品が無事にお手元に届きましたらフィードバック（ご評価）より

お知らせ願えましたら嬉しく思います。

お手元に商品が届きました頃に出品者への評価ができるようになります。その

際 Amazon マーケットプレイスでは五段階評価のうち 3 以下は

悪い評価として扱われてしまいます。

差し支えなければ 4 以上の評価を頂けると幸いです。

www.amazon.jp/feedback へアクセス後注文履歴から評価するをクリックください。最後までお読み頂きありがとうございます。

このたびは、Amazon を介して素敵な出会いをさせて頂きまして、ありがとうございます。

それでも悪い評価をもらったら

Amazonの評価システムは購入者から出品者に対して一方的に評価する仕組みになっています。

評価の内容は5段階評価で、3以下は悪い評価として扱われてしまいます。

例えばヤフオクでは「普通に良かった：3」という評価は良くも悪くもありませんがその感覚のままAmazonでの評価をされるお客様もいらっしゃいます。

ですが Amazonでは「減点する何かがあった悪い出品者」という評価になってしまうのです。

初心者のころに困るのが、例えば評価の件数が1件しかないときです。

3以下の評価が一件入っただけで50%、半分の人からしか良い評価をもらえていないとみられ、商品の売れ行きが極端に悪くなります。

そこで、落ち度がないのに低い評価をもらったと感じたときは、評価を消してもらいましょう。

以下のAmazonのルールにあてれば、削除依頼で消せる場合があります。

- 1.コメントの中に一般的に卑猥もしくは下品であると考えられる言葉が含まれている場合
- 2.コメントの中にEメールアドレス、名前や電話番号などの出品者の個人情報が含まれている場合
- 3.コメントが商品レビューに始終する場合。ただし、商品レビューに加え、出品者が提供したサービスについて言及されている場合は削除の対象とならない
- 4.コメントの内容が、Amazonが提供するフルフィルメントおよびカスタマーサービスに特化したものである場合。

また、Amazon から断られてもお客様にお願いをすることで削除していただけること
もありますのでダメもとでもメッセージを送ってみましょう。

購入者に直接メッセージを送る場合に使える文章例を記載しておきますので、
ご自由にお使いください。

この度は当店の検品ミスによりご迷惑をおかけして大変申し訳ございませんでした。
また、評価でのご連絡ありがとうございました。

お客様にご納得いただけない状況でお金を受け取りさせていただく事はで
きませんので只今、アマゾンより全額返金処理させて頂きました。

返金の確認方法については

注文番号：

の下部「返金」よりご確認ください。ま

た、大変恐れ入りますが

もしよろしければ、評価の削除をご検討願えないでしょう

か？ 評価の削除方法につきましても同じ注文番号より削除頂け

ます。

「この注文に関する出品者の評価」とありますので

一番右側の削除より削除をお願い致します。

URL

www.amazon.jp/feedback

商品のご返送はお客様に再度ご迷惑をお掛け致しますので

お客様の方で廃棄、または有効活用をしていただければ幸いです。

Amazon への評価削除依頼の流れについては

動画で解説の方をしていますので、ご覧ください。

<https://youtu.be/BXixZLogi3Q> (クリックで再生します)



フリマウォッチャーはこちらからダウンロード

さて、これまでにお伝えしてきた基本的な
転売ノウハウはいかがでしたでしょうか？

是非、こちらのマニュアルとフリマウォッチャーを駆使して
効率良く稼いで頂けたらと思います。



【iPhoneをお使いの方はコチラ】

<https://itunes.apple.com/jp/app/フリマアプリの新規出品を通知-フリマウォッチャー/id1230147509?mh>

【Androidをお使いの方はコチラ】

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ar.furimaappalert&hl=j>
[a](#)

フリマウォッチャーLINE@（特典やサポーターなどを受けることができます）

http://frima-watcher.com/cp/post_lp/line/

最後に一言

いかがだったでしょうか？

転売で稼ぐというと、とても大変な事のように思えますが、基本となる知識はたったの これだけです。

しかし多くの方が途中で心が折れて、諦めてしまうのも事実です。あ

と少し、もう少しのところで結果が出せそうなのに

どこまでやれば結果が出るのか経験したことがないために、やめてしまう人を多く見かけました。

これは転売に限った話ではありませんが、すべての努力は筋力トレに似ていると思います。少しだけ運動して筋肉痛だからと筋トレをやめてしまう人は、いつまでたっても体を作れません。

筋痛を超えて、筋痛が起こらなくなるほど鍛え上げた体をにれるためには、

本当につらい時や、もうだめだと思ったときに、自分の目的をしっかりと見据えて
それを達成するのに必要な事を淡々とやり遂げる精神の強さが必要ではないでしょうか。

私の目的は「経済的に、時間的に余裕のある生活」でした。

そして、それは転売という手段を極めることで達成し、今は次の目標に向かっていきます。

さあ、次はあなたの番です。

ともに豊かな人生を歩む、私の友達になって下さい。

株式会社 トラストエフォート

布施 優雅

【発行者情報】

- ・発行責任者

株式会社トラストエフォート 布施優雅

- メールアドレス

effort1215@gmail.com

ご質問などがある方は遠慮なくメール下さい。

- ブログ

<http://effort1215.com>

ブログでは転売ビジネスに関する

有益な情報を配信しております。

- メルマガ

メルマガ読者限定でかなり濃厚な情報を配信しております。

ぜひ、メルマガ登録して下さい。

[布施優雅公式メールマガジン登録はこちらから](#)

最後までこちらのレポートを読んで頂き、ありがとうございました。