

Instagram 投稿文テンプレート 1

↑↑↑

フォロワー

初心者がせどりを実践して
失敗するパターンというのは
いくつかあります。

今回はせどり初心者が
失敗しないための注意ポイントを
解説したいと思います。

それでは順番に
解説したいと思います。

●利益を使い込んでしまう

初心者がせどりで失敗する
理由で多いのが利益の使い込みです。

せどりは凄くシンプルな
ビジネスモデルなので実践すると
5万~10万円くらいは

すぐに稼げる場合が多いのですが
ここが落とし穴になる場合があります。

どういうことかという
せどりでビジネスを大きくする
という段階で利益を

遊びなどに使ってしまうのは
もったいないということです。

せどりは複利で資金を
増やしてビジネスを大きくしていく
ことができます。

なので、販売で得た利益を
次の仕入れに回すということを
しないとビジネスが遅れます。

ビジネスを大きくしている
段階では販売で得た利益も次の
仕入れに回してしまうので、

あまり儲かった気が
しないかと思います。

仮にコツコツとビジネスを
拡大させて月商 1000 万くらいまで
ビジネスを大きくしたとして

せどりをやめて情報発信など
次のステージに行くときに在庫を
たくさん持っているので、

しばらくは権利収入的に
売上が入り続けます。

もちろん在庫がなくなれば
売り上げは上がりませんが。。

なので、せどりは投資的な
要素も少しあります。

複利でビジネスを大きく
したいという方は資金は上手に
使いましょう！

●回転率を考えない

店舗仕入れなどをしている
という方はアマコードなどの
アプリなどで、

ランキンググラフなどを
確認して仕入れをしてるか
と思いますが、

初心者の方が陥るのは
ライバル出品者の数をしっかりと
把握しないということです。

例えば3ヶ月スパンで10個売れてる
というデータがあって出品者が1人しか
いない場合は1ヶ月以内に

自分の商品が売れる可能性が
高いということはわかるか
と思います。

しかし、出品者が50人いた
とすると自分の番がいつ回ってくる
のかわからないので回転は悪くなります。

なので、グラフが動いていても
ライバル出品者などを確認しないと
資金繰りが悪くなって

最悪はショートします。

●いつも同じ店舗で仕入れをしてる

店舗仕入れの場合ですが

いつも同じ店舗で商品をリサーチ
してる方がいます。

毎日のように同じ店に
仕入れに行ってもいい商品は
既に自分で仕入れてるので

利益商品は見つかりません。

違う店舗などに行って
商品が入れ替わるのを待つ
ということも必要です。

ロケスマというアプリを使って
どこにどんな店舗があるのかを
把握する必要があります。

PS

期間限定でアマコードを活用した
Amazon 物販で月収 30 万円を稼ぐための
ノウハウを公開中！

詳細はプロフィールにある

URL をクリック。

↓↓↓

プロフィールID

#アマコード#Amacode#せどり#転売#物販#せどりアプリ#Amazon#アマゾン#副業#起
業#独立

Instagram 投稿文テンプレート 2

↑↑↑

フォロワー

せどりや転売ビジネスで
収益を上げるには古物商がないと
法律違反になるかも。。

という話を聞いたことが
あるかもしれません。

この件に関してはちょっと
複雑でややこしい部分があるので
簡単に解説します。

《古物の定義とは？》

そもそも古物商を持ってないと
扱えない古物の定義とはなんなのか
というと、

- 一度でも使用された物品。
- 個人使用を目的として購入した商品は未使用品でも古物とする。

となっています。

簡単にお伝えすると中古商品は
古物商がないと厳密には法律違反に
なるということです。

新品に関しては販売を目的として
仕入れをしているので古物商は必須ではないということになります。

とはいえ物販をするのであれば

古物商は持っておいた方が間違いないので取得しておくことをオススメします。

PS

期間限定でアマコードを活用した

Amazon 物販で月収 30 万円を稼ぐためのノウハウを公開中！

詳細はプロフィールにある

URL をクリック。

↓↓↓

プロフィールID

[#アマコード#Amacode#せどり#転売#物販#せどりアプリ#Amazon#アマゾン](#)

Instagram 投稿文テンプレート 3

↑↑↑

フォロワー

せどりに興味が
あるのですが主婦でも
稼げますか？

このような質問をよく
頂くので少し解説しますね。

結論からお伝えすると
もちろん稼げます。

むしろ主婦にこそピッタリな
副業だと思います。

そこで今回は主婦の方に
せどりが向いてる 4つの理由を
解説していこうと思います。

=====

《1.スマホが使える》

主婦の方は普段から
LINE などチャットを利用している
という方が多いので、

スマホ操作にはかなり
慣れているかと思います。

スマホで商品の価格帯や
売れ行きをアマコードなどの
アプリでリサーチする

という流れなので非常に
やるのがシンプルです。

=====

《2.買い物ついでに仕入れができる》

主婦の方であれば、食材などを
スーパーに買い物に行くというのは
日常的なことですよ。

ドンキホーテやスーパーなどで
仕入れて利益が出る商品は実は
たくさんあります。

普段の買い物ついでに
お小遣い稼ぎができるので、

自分の生活スタイルに
合わせて自由に収入を増やす

ことができます。

=====

《3.休みたい時は休める》

せどりな魅力はなんと言っても
好きな時間に自由にできるという点です。

バイトなどをすると
シフト制などで時間を拘束されて
しまいますが、

せどりはいつでも休めるし
やりたい時だけやるということが
できるのも魅力ですね。

=====

《4.女性ならではの強み》

主婦の方は普段から
家計をやりくりしているので
セール情報などに

アンテナを貼っている
方が非常に多い傾向にあります。

ポイントを上手に活用したり
クーポンなどを活用して節約するのが
得意な方なんかは、

凄くせどりに向いてます！

梱包も一般的に男性より
丁寧のできる傾向もあるので、

評価も付きやすいので
凄く結果が出やすいです。

以上の事からもせどり×主婦は
実はとても相性が良いんです。

これから始める方は
ぜひ参考にしてみてください。

PS

15万人のAmazonセラーが
利用する商品分析アプリ Amacode と
初心者でもすぐに実践できる

Amazon 販売基礎講座が
無料で受けることができます。

詳細はプロフィール欄に
ある URL をクリック。

↓↓↓

プロフィールID

[#アマコード](#)

[#amcode](#)

[#せどり](#)

[#転売](#)

[#物販](#)

[#せどりアプリ](#)

[#Amazon](#)

[#副業](#)

[#起業](#)

[#独立](#)

[#稼ぎたい](#)

[#主婦](#)

[#お小遣い稼ぎ](#)

Instagram 投稿文テンプレート 4

【Yahoo!! ショップ開設の手順と対策】

今回は Yahoo ショップ開設の流れと
審査に通りやすくなるためのポイントを
簡単に説明していきたいと思います^^

プロフェッショナル出店

お申込み情報の入力

↓

(契約審査・審査結果通知)2~10 営業日

↓

開店準備(約 3 週間)

↓

(開店審査)約 2 営業日

↓

OPEN

という流れになります。

申込みから open まで

おおよそ 3 週間程かかります。

出店に必要な書類

1. yahoo! JAPAN ID
2. クレジットカード
3. 銀行口座
4. 開業届写し(確定申告書、青色申告書)
6. 住民税の納税証明書写し
7. (住民税の課税・日課税証明書)
8. 出店予定商材情報

審査の厳しいYahoo ショップの対策

まず初めに前提をお伝えします。

Yahoo ショッピングの出店審査の
基準等はすべて非公開とされています。
なのであくまで対策案としてお考え
ください。

やらないよりは確実に通りやすくなります。

●取り扱い予定商品は無難なものを選ぶ

取り扱い所定商材は「日用品」「雑貨」等の無難なものを選択してください。
アルコールや中古品など免許等が必要なものは絶対に申請しないようにしましょう。

●申請に関する書類は氏名、住所等 完全一致させる

当たり前ですがもしどれか一つでも
違う場合、Yahoo 側から見ると
「他人の書類を用意したのではないか？」
と疑われる要因になります。

●他販路に問題がないようにする

Yahoo!ショッピングの出店審査では
他販路で販売しているか
他販路でのストアの評価等はどうか
実績はどうか
を見られている可能性が高いです。

●電話番号はなるべく固定電話

フリーメールアドレスや
携帯電話番号を入力する

とそれだけで弾かれる場合もあります。

●本人確認電話は必ずでる

出店審査の一環として、
Yahoo!ショッピングから
本人確認の電話がかかってくる場合があります。
こちらの電話に出ない
とその時点で出店審査に
落とされてしまいますので
出るようにしましょう。

●繰り返し申請してみよう

審査落ちしても何度か申請していると
通った方もいるみたいなので
一回落ちたからといって諦めずに
何度かトライしてみましよう！

●最後に

Amazon とは違い出店審査が
厳しいそうですが通ってしまえば
自分の新しい販路ができますので
やってみる価値は大いにあります。

一つの商品ページでカートを
争う Amazon と違い
出店者毎に商品ページが作成できます。
ポイントの付与や商品の価格設定
さらには商品の露出度や
キャンペーン、クーポンの施策を
行うことで他出店者に
マネしづらい自分独自の販売を

行うことが可能です。

この機会に是非トライしてみてください^^

15万人のAmazonセラーが利用する商品分析アプリ Amacode と初心者でもすぐに実践できる Amazon 販売基礎講座が無料で受けることができます。

詳細はプロフィール欄にある URL をクリック。

↓↓↓

プロフィールID

《ハッシュタグ》

[#アマコード](#)

[#Aamcode](#)

[#せどり](#)

[#転売](#)

[#物販](#)

[#せどりアプリ](#)

[#Amazon](#)

[#副業](#)

[#起業](#)

[#独立](#)

[#稼ぎたい](#)

Instagram 投稿文テンプレート 5

【今からでも店舗せどり稼げる理由】

今から店舗せどり始めても稼げますか？

このような質問がよくくるので
簡潔に解説していきたいと思います。

結論からいうと店舗せどりは稼げます！！

ではその理由について3つに分けて
説明していきたいと思います。

●Amazon の集客力は最強

皆さん Amazon の年間の成長率を
ご存知でしょうか？
Amazon の日本法人の場合ざっくり
年間 50% ずつ成長してるという
信じられないぐらいの成長率なんです。
Amazon を使う人数も金額も大きく
なっている証拠です。
EC 業界の絶対王者ですね^^
この勝ち馬に乗らない手はないです。

●せどりを辞めていく人多数

せどらーが増えすぎてもう
稼げないんじゃないか？
こんな事を考える方がいますが
そんなことはありません。
せどりを始めても目標額が大きすぎて
意外と稼げない、時間がない、

資金がショートした、アカウント停止
くらったなど辞めていく人が
かなりの人数います。
しっかりしたやり方を知っていれば
まず間違いなく稼げるので
始める際は信用できる人から
教わるのが間違いありませんね^^

●店舗から電腦せどりに移行する人が増えた

今、電腦せどりが流行っているので
店舗せどりしてた方は電腦に流れた方が
多いのではないのでしょうか？
楽な Yahoo 仕入れや楽天ポイントせどり等に
人が流れて店舗せどり人数がだいぶ
減ったように思います！
人数が減れば利益商品見つかる可能性が
増えるのでこの際にリサイクルショップなど
リアル店舗に行ってみましょう^^

以上が今からでも稼げるポイント3つ
になります但实际上に始めてみるのが
なにより大切です^^

アマコードアプリは無料で使えるので
Amazon 販売基礎講座で勉強して
店舗に駆け込み確かめてみてください^^

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

15万人の Amazon セラーが利用する商品分析アプリ Amacode と初心者でもすぐに実践
できる Amazon 販売基礎講座が無料で受けることができます。

詳細はプロフィール欄にある URL をクリック。
↓↓↓

プロフィールID

《ハッシュタグ》

[#アマコード](#)

[#Aamcode](#)

[#せどり](#)

[#転売](#)

[#物販](#)

[#せどりアプリ](#)

[#Amazon](#)

[#副業](#)

[#起業](#)

[#独立](#)

[#稼ぎたい](#)