■推奨環境■

このレポート上に書かれている 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■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権はミツに属します。

著作権者の許可なく、このレポート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。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなし ます。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部を 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。

著作権等違反の行為を行った時、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。

このレポートに書かれた情報は、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。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、 著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

■推奨環境■	1 -
■著作権について■	1 -
第1章 事前準備編	3 -
第2章 モノレート分析・利益計算	36 -
第3章 FBA・自己発送について	52 -
第4章 SNS の使い方・交流についてエラー! ブックマークが定義されん。	,ていませ
第5章 仕入れルート・店舗の見極め	57 -
第6章 資金管理•価格改定	70 -
第7章 ジャンル別有名メーカー	75 -
第8章 資金別のおすすめせどり	85 -
第9章 売り上げ管理・税務処理	91 -
第10章 返品管理・評価削除	102 -
第11章 その他役立つ情報	106 -

第1章事前準備編

1 アマゾンアカウントの開設

まず、せどりの販路として一番重要な位置を占める、アマゾンのセラーアカウントに登録しましょう。

http://services.amazon.co.jp/manager.html

上記のアドレスに入っていただくと、以下の画面が出てきます。



①大口出品二月額4900円。

②小口出品=月額がかからない代わりに、商品が一点売れるごとに 成約料として100円がかかります。

ここでは、必ず「大口出品」にしましょう。月に49個以上売れれば、 大口出品の方が手数料も安くなります。また、大口出品でないと登録できないカテゴリーの商品などもあります。全てにおいて、「大口出品」の方が良いので、こちらを選ぶようにしてください。

※現在は、小口出品登録をした場合、後から大口に変えられないようになっています。(2017年11月現在)

【大口出品のみ取り扱いが出来るジャンル】

時計/ヘルス&ビューティ/アパレル、シューズ、バッグ/コスメ /ジュエリー/食品&飲料/ペット用品

アカウントの開設に必要な情報は以下の通りです。

- 1 パソコン
- 2 メールアドレス
- 3 クレジットカード
- 4 銀行口座=出来ればせどり用に新規で作りましょう。
- 5 住所
- 6 名前=法人でも OK
- 7 屋号=自分のショップ名です。あとで変更も出来ます。
- 8 電話番号

全て登録をすると、登録した電話にコールが来て、認証作業をします。 以上を登録すると、アマゾンの出品用アカウントが開設できます。

2 複数アカウントの作成方法

アカウント閉鎖など、万一の時のために、複数のアカウントを作成してリスクヘッジをすることも可能です。

月商で300万以上になったら、リスクヘッジのため複数アカウントでの運用も検討しましょう。

ただし、リスクヘッジが目的の場合、既にあるアカウントと紐づけされてしまっては意味がありません。ですので、住所や IP など、必要情報は全て変えるようにしましょう。

アカウントが閉鎖になる場合と、新規アカウントの作り方については、こちらに記載してありますので下記画像をクリックしてご覧ください。



また、アカウント閉鎖には色々な理由がありますが、ほとんどがアマ ゾンの規約を違反していることが原因です。

アマゾンで商売をする以上、アマゾンの規約は全て熟読するように しましょう。以下のリンクからアマゾン規約の確認をしておくよう にしてください。

Amazon マーケットプレイス出品規約

3 アマゾンセラーセントラルの使い方

アマゾンのセラーセントラルにログイン出来たら、使い方をしっかりとマスターしていきましょう。

ほとんどのことは、セラーセントラルの『ヘルプ』から解決すること が可能です。





分からないことが出たら、まずはセ ラーセントラル内のヘルプを参照し ましょう。

それでも解決しない場合は、『テクニカルサポート』に電話かメール・チャットで問い合わせをすることが出来ます。

※チャットが一番早いですので、チャットを極力使いましょう。

テクニカルサポートへの問い合わせは、セラーセントラル内の『サポートを受ける』をクリック。



『お問い合わせ』から問い合わせをするようにしてください。



4 商品の出品の方法

セラーセントラルでの納品登録方法についてお伝えします。

(1)セラーセントラルにログインします。

②セラーセントラルを開いた ら、サインインします。



③セラーセントラルのページが表示されたら、在庫から『商品登録』を選択します。



④商品登録の画面が表示されたら商品名、JAN、ASIN のどれかを入力し検索をクリックします。



⑤登録したい商品が表示されたら出品するをクリックします。



⑥商品の必要情報を入力します。

(コンディション、販売価格、在庫)



必要情報の入力が完了したら『保存して終了』をクリックします。

この流れを、納品する商品全てで実施します。



コンディション説明は以下のテンプレをダウンロードして加工してください。

コンディション説明

5 せどりの必要備品・アプリなど

せどりをする上で、必要な備品やアプリについてお伝えします。

①梱包材=段ボール、はさみ、カッター、ガムテープ、セロテープ

段ボールは、スーパーや薬局で貰えますが、効率を考えると購入した方が良い場合もあります。ご自身の仕入れ時給などを考えて、貰うか買うかを考えましょう。

②ジッポオイル

100均のでも大丈夫です。値札シール剥がし用

③クレジットカード

仕入れ用に複数枚あった方が良いでしょう。クレジットカードのおすすめは、「レックスカード」「漢方カード」「楽天カード」などです。ポイント還元率が非常に良いです。

④銀行口座

せどりで稼ぐつもりなら、きちんとせどり用の口座を作りましょう。確定申告の際や、資金管理がしやすいです。

⑤店舗リサーチ用アプリ

iPhone なら「せどりすと」、android なら「せどろいど」がお勧めです。api 設定という、自分のアマゾンセラーと紐づける設定が難しいですが、ネットで「せどりすと api 設定」と検索すればやり方が書いてありますので必ず設定しましょう。ある程度稼げるようになってきたら「せどりすとプレミアム」(月5000円)がお勧めです。(月商100万以上ほどから推奨)

せどりすとプレミアムの登録はこちら

利益額算出や、モノレート画面、出品手続などが非常に簡単に出来 ます。せどりすとプレミアムは随時受付ではないので、せどりすと から、事前に予約をしておくようにしましょう。

せどりすと



せどろいど



⑥バーコードリーダー

無くてもせどりは出来ますが、あった方が確実に時間短縮になります。

KDC200とM910の二種類あります。KDCの方が性能は良いですが、 M910でも問題はありません。

M910



KDC200



⑦せどりで活躍するアプリ

せどりをする上で活躍するアプリをご紹介します。

①ロケスマ



店舗の情報を調べるアプリです。近くにある色々な店舗が簡単に 分かりますので、ルートを作る際に非常に活躍するツールです。

②アマゾンセラーアプリ



利益計算をしたり、出品制限がかかっていないかを調べるのに便 利なツールです。

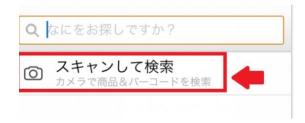
③アマゾンアプリ



アマゾンアプリは、画像認識機能がついているので、ショーケース の中にあってバーコードが見えない商品や、バーコードが隠され ている商品の検索などに優れています。



画像のように、カメラボタンをタップすると、「スキャンして検索」というのが出てきます。



これを利用することで、

- ◆ショーケースにある商品
- ◆バーコードが隠されている商品
- ◆バーコードのない商品(フィギュアのプライズ品など)

の検索も出来ますので、非常に便利です。

検索した Amazon ページから、ASIN データをコピーしてせどりす となどで検索をするようにしましょう。

④グーグルマップ



Google マップには、『☆マーク』を付ける機能があります。自分の 周りの店舗に☆マークをつけ、店舗情報をどんどん作っていきま しょう。

⑧おすすめツール

せどりをより効率的にやる上でおすすめのツールをご紹介します。 有料のツールとなりますので、ある程度稼げるようになったら使 用するようにしましょう。

1 マカド

価格改定のツールです。総在庫の金額が分かったり、価格改定の頻度も高いので、プライスターよりかなり使いやすいです。月商100万を超えている人は、効率化のために導入をすることをお勧めします。

マカドのお申し込みはこちら

6 出品規制がかかっているカテゴリーについて

※2017年11月追記

2017年11月に、全出品者に「食品・ドラッグストア・ビューティー・ペット」の出品許可がされました。今後はメーカーや商品ごとに出品規制がかかる流れとなります。念のため、以前の出品解除の方法を記載しておきます。一部の制限のある家電メーカーなども、申請が緩い期間などに通すことが可能です。申請が緩くなった際は、LINE グループにて情報を共有しますので、出来るだけ解除できるときに解除するようにしてください。

【2017年10月までの申請解除方法】

新規でアカウントを作成すると、

- 食品ドラッグストア
- ・ビューティー
- 一部の家電メーカー(Panasonic、Sony、Nikon など)
- ・ジュエリー
- ・ペット
- 服、バッグ

などに出品制限がかかっています。

これらを解除するには、**『メーカーや卸からの請求書』**が必要となります。

自分で卸から請求書を発行してもらう以外に、<mark>申請代行をやっている人に頼むやり方</mark>もあります。

申請代行をお願いしたい方は、ミツ or ボブまで LINE にてご連絡ください。知人の申請代行を紹介します。

1出品許可申請

出品許可申請には、『商品の請求書』が必要となります。

ここでは、請求書の取得方法から、申請方法までをお伝えします。

1 必要条件

出品許可を取るためには、

- ◆アマゾンで大口出品をしていること
- ◆特商法をきちんと日本語表記にすること

上記2点を整えておく必要があります。小口の方は大口に変更をしましょう。

特商法の表記については、こちらからご確認ください。

特商法の表記の仕方

販売主体についての表示

以下の情報を、ウェブサイトの「出品者情報ページ」にわかりやすく表示してください。

- 1. 販売業者(正式名称)
 - ・ 法人の場合は、登記されている名称
 - 個人の出品者の場合は、商号・屋号(但し、氏名とは別に商号等がある場合に限る)
- 2. 店舗責任者名(代表者、または当該表示に責任を有する担当者の氏名)
 - 氏名はフルネームで表示してください。
- 3. 店舗名
- 4. 住所(番地およびビル名等も明記してください)
 - 現に活動していない私書箱等の住所のみを表示することは認められません。
- 5. お問い合わせ先電話番号
- 6. 許認可情報(古物営業許可証など、該当する場合のみ)
 - 出品者の業務地住所が日本国内である場合は、必ず日本語で明記すること。

上記に沿って、セラーの情報とポリシーの部分に日本語で記載をしてください。



2 必要書類について

Amazon が求める請求書の必要条件は以下の通りです。

- ◆ネット上にホームページを持たない卸問屋の請求書
- ◆一般客に卸せる小売業者(オンライン含む)は申請不可
- ◆納品書ではなく請求書
- ◆レシートや領収書は申請不可
- ◆商品点数3点、数量30個以上の仕入れ
- ◆各カテゴリーごとの請求書
- ◆卸問屋の会社名・住所・電話番号もしくは E メールが記載

- ◆Amazon 上の店舗名・住所・電話番号もしくは E メールが記載
- ◆購買価格のみ黒塗り
- ◆請求書の日付が3か月以内
- ◆最後に Amazon テクニカルサポートからかかってくる電話に出る

以上が、Amazon が卸問屋の請求書に求める内容です。

ただし、Amazon は日々申請の厳しさが変わりますので、ネット卸の 請求書でも申請が通ることもあります。こればかりは試してみない と分からない部分なので、まずは申請許可申請を出してみましょう。

3 請求書取得方法ついて

請求書に必要な、卸業者を探していきましょう。

ネットのタウンページから探すことが出来ます。

<u>タウンページ</u>

タウンページで、「地域名・卸・食品」などと検索をして、近くの卸業者を探してみましょう。自分の住んでいる地域でなくても申請が通ることもありますが、なるべく近いところの方が通りやすい傾向にあります。



例えば、「千葉・食品・卸」と検索したら1885件の卸店が見つかりました。検索したお店に電話をし、

- ◆請求書がもらえるかどうか
- ◆Amazon が求める必要事項(店舗名・住所・電話番号)

を記載してもらえるかを確認してから依頼をしましょう。

手に入れた請求書は PDF ではなく、スマホなどで撮影して JPEG などの画像ファイルで保存をしてください。

また、前述したように時期によってはネットの卸の請求書でも申請 許可が通ることがあります。店舗になかなか行けない方は、ネットの 卸からの請求書でやってみても良いでしょう。

※時期によって通らないこともありますので、その場合は直接店舗 にて請求書をもらいましょう。

《ネットの卸業者の一例》

NETSEA (ネッシー)



ネット卸.com

ネット卸.com

《卸に電話・メールをする際は》

まず、最初に聞いておきたいことは、

- 御社の商品を取り扱いをしたいという旨
- ・ 小売業をしている旨 (ネット販売)
- 商品の卸値(上代・下代・掛け率)
- ・仕入れロット数

上記を確認し、利益が出ても出なくても「取引をしたい」という旨を 伝えましょう。そのうえで請求書の発行が可能かを聞くようにしま しょう。

《請求書を求める際の電話・メールの一例》

お世話になっております。〇〇(店舗名)の〇〇(名前)と申します。

御社とお取引をお願いしたいと思っておりますが、・・・・

(上記の内容を確認)

恐縮なのですが、弊社が商品を販売するのにあたって、 許可申請の 関係で、下記内容が記載されている「請求書」が必要です。

- 日付が記載されていること
- 御社の法人名、住所、電話番号が記載されていること
- 弊社の会社名が記載されていること
- 弊社の住所、電話番号が記載されていること

以上、この内容通りでの請求書を御社の商品を購入する際にいただく事は可能でしょうか。 お忙しい中恐縮ですが、どうぞよろしくお願いします。

※上記の通りでも構いませんが、卸会社の対応によって適宜変えながら話すようにしましょう。

4 申請方法

申請は Amazon のセラーから、

「サポートを受ける」→「お問い合わせ」→「食品の出品用件を確認」

→「出品許可申請」の順で進んでいきましょう。





- 28 -

「お問い合わせ」をクリック

食品&飲料の出品要件を確認をクリック



下部にある「出品許可申請」をクリック

业1J制人向田V/叶阳については、<u>こりりでフリップレモンに合い。</u>

商品の要件

- すべての食品と飲料は正しく準備、密閉、梱包、ラベル貼付されている必要があります。商品は、品質と安全性を確保し、腐敗や溶解、損す。
- 食品・飲料・お酒カテゴリーに出品できるのは、新品の商品のみです。中古品は出品できません。詳しくは、<u>コンディション・ガイドライ</u>
- すべての食品&飲料には、該当する国内法令、地域法、規制に準拠する日本語の商品ラベルが貼り付けられている必要があります。
- 各商品には、商品と関連する登録済みの有効なバーコード(製品コード)が必要です。

注:商品メーカー側で製品コード(EAN、UPC、JAN)を発行していない場合、<u>テクニカルサポートに連絡</u>して免除を申請してください。こ <u>録</u>に申請し、商品固有のGCIDを取得してください。

商品出品の制限

Amazonでは、鯨肉、鯨肉加工品、イルカ肉、イルカ肉加工品、およびその他類する商品の出品は禁止されています。

請求書

承認には請求書や追加情報が必要です。

- 30点以上の商品の注文が記載された請求書を提出し、継続的に購入(販売)されていることを証明する必要があります。
- このカテゴリーの申請処理では、発注書または領収書を使用できません。
- 小売業者が発行する請求書には、対応していません(小売業者には、ホームセンター、ドラッグストア、スーパーマーケット、デパート、(1
- オンライン小売業者が発行する請求書には対応していません。

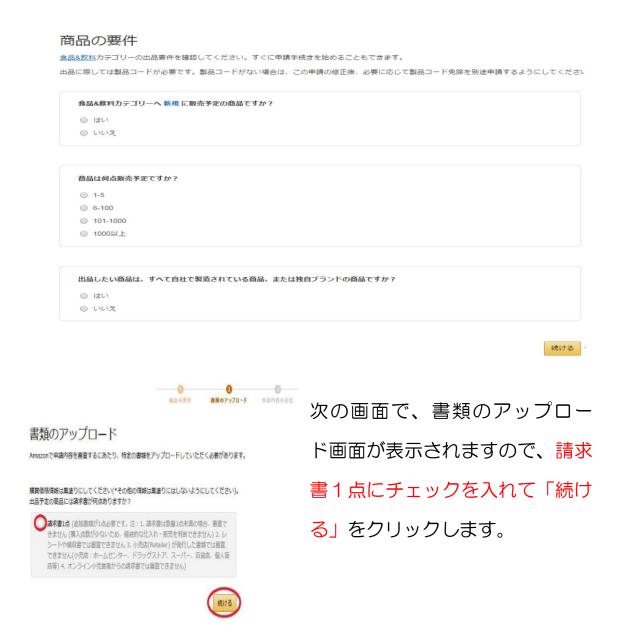
次の手順

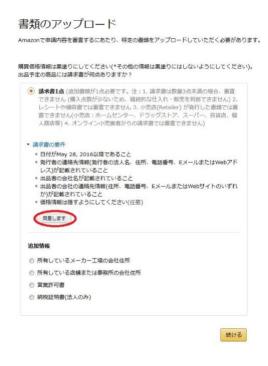
上記要件を満たすことを確認のうえ、下の**出品許可申請**ボタンをクリックしてください。ボタンをクリックすることが、上述の要件を満たし、かっこことの確認となります。 出品申請が送信されますと、この後提供いただく情報についての詳細をAmazonより連絡させていただきます。

出品許可申請

続いて、質問事項がありますので答えていきましょう。

- ◆商品は新品ですか?→「はい」
- ◆送品は何点販売予定ですか?→「1-5」または「6-100」
- ◆出品したい商品は自社で製造 or 独自ブランドですか?→「いいえ」





請求書の要件を確認し「同意します」 にクリック。

書類のアップロード

Amazonで申請内容を審査するにあたり、特定の書類をアップロードしていただく必要があります。

購買価格情報は黒塗りにしてください(*その他の情報は黒塗りにはしないようにしてください)。 出品予定の商品には請求書が何点ありますか?



次の画面で、書類のアップロードになりますが、卸問屋の請求書の仕入れ価格を PC のペイント機能などで黒塗りにしてアップロードをしましょう。



追加情報の「所有している店舗また は事務所の会社住所」にチェックを 入れて、Amazon に登録している住 所を記載します。



最後に、申請内容の送信をし ます。

以上で、出品申請は完了です。この後、テクニカルサポートから電話 が来ますので、質問に答えていきましょう。

5 電話の質問と答え方

申請後、テクニカルサポートから電話が来て、質問をされます。ここでは、今まであった質問例を共有します。下記以外にも質問が出ることはありますが、一般的な回答をしていれば問題ありません。

- Q 出品者情報の確認
- A 請求書に記載してある情報を伝える。
- Q 卸売店の確認(取引歴やお店の選定理由)

A 請求書の卸会社を伝えます。小売りをしていない卸かどうかも聞かれることがありますので、「はい」と答えましょう。取引歴は数ヶ月(2~3か月)ほど、選定理由は知人の紹介などで大丈夫です。

- Q 出品予定商品の種類
- A 請求書に記載したメーカーの商品やその他の食品を答えましょう。
- Q 月あたりの販売個数、予定売上額
- A 100個程度、30万ぐらいで OK です。もっと販売する予定ならそれ以上でも OK です。
- Q 商品の保管場所(倉庫保有か)
- A 自宅もしくは事務所、特商法に記載の場所を答える。

- Q 商品の検品・購入時に注意すること
- A 開封痕がないか、穴など空いていないか、外観チェックをしたのち FBA 納品します。
- Q リコールや自主回収の際の対応
- A 商品の卸元およびメーカーに連絡を取り指示を仰ぎます。
- Q 連絡の取れるメールアドレス
- A 特商法に記載してあるメールアドレスを伝える。

上記が代表的な質問になります。その他の質問が出た場合も、落ち着いて答えましょう。

電話での審査ののち、数十分~数時間後にメールにて審査結果が届きます。

7 要期限の出品許可申請

要期限管理商品とは、

- ◆食品全般(サプリメント・食玩・ペットフードなども含む)
- ◆食品以外の消費期限(使用期限)のある商品

のことを指します。

これらを FBA で販売するためには、動画を見てそのあとのテストに受からないといけません。

※2017 年 5 月よりテストが廃止されました。ただし、納品ルールはきちんと覚える必要があるので、しっかり要期限マニュアルは見ておくようにしましょう。

ただし、テストは何回でも受けられますので、何度も動画を見てしっかりとルールを覚えるようにしましょう。

要期限のマニュアルはこちらをクリック

第2章 モノレート分析・利益計算

1 モノレートの見方

仕入れる商品が、どのぐらいの価格で、どれくらいの期間で売れるのかを知るためのツールとして、「モノレート」があります。せどりすとやセドロイドには元からリンクが入っています。

http://mnrate.com/past.php

せどりの初心者は、このモノレートの見方が甘いことが多々あるため、仕入れたはいいが、中々売れず、不良在庫になるケースがあります。

モノレートの見方は、1時間以上に及ぶ動画を作成しましたのでこ ちらを何度も見て勉強をするようにしてください。

モノレートの見方動画

以下、動画で説明した以外にも、様々なケースでモノレートの見方を 見ていきましょう。

【例1】



モノレートに JAN コードや型番・商品名などを入れると上記の画面が出てきます。この画面で購入判断をしていきます。

赤〇部分は、ここ三か月での商品の価格推移です。まずはここをチェックし、大幅な価格アップや価格ダウンがないかを見ます。

次に黄〇部分を見ましょう。ここは、出品者の増減です。直近で出品者が大幅に増えていたりすると、価格競争の激化のため、利益が出なくなることがあるので、しっかりと出品者増減も確認しましょう。

最後に青〇部分を見ましょう。この波形は商品の売れ行きを表します。下に波形が下がっている時が、商品が売れた時です。下記の赤〇部分が売れた時を表します。この波形がギザギザしているほど、売れ行きが良い商品ということです。



上記の商品は売れ行きが良いので、価格次第で仕入れ対象になりま すね。

【例2】



次は、価格の変動がある商品の例です。赤〇で囲まれたところで、価格が急上昇していますね。ただし、この価格で本当に売れているかをチェックする必要があります。



上記の、価格推移を見てみましょう。以前は 12000 円台で売れていた商品ですが、最近値上がりしています。今後、もしかしたら 12000円台に値下がる可能性もあるので、そこはリスクとして考えて仕入れたい商品です。

まず、赤〇のところで、出品者が 1 名から 0 名になっていますね。ただし、この 45117 円で売れているかどうかを確認しなくてはいけません。単に出品を取りやめただけの可能性もあります。

そこで、ランキング推移を見てみると、前日に 11634 位だった順位が 13130 位に下がっています。

ということは、この値段では売れていないということになります。

また、青〇部分を見てみましょう。この時期に、金額が **19800** 円に下がっています。そして、その後すぐにランキングが上がっています。

ということは、この商品は少なくとも 19800 円で売れる可能性があるということですね。しかも、19800 円の出品者が出てきてから、即売れしています。

その後の動きを見てみると、黄〇のところで、出品者が増えているにも関わらず、ランキングが上がっています。これは、売れてはいるのですが、モノレートも一日の中で数回しか情報を取らないので、もしかしたらこの日に 2 万円程度で出品した人がいて、モノレートに反映される前に売れている可能性もあります。

ですので、この商品を仕入れる場合は、19800 円を想定し、最悪 12000

円台になっても赤字にならない額なら仕入れ対象になります。

このように、出品者の増減および、ランキングの上下をしっかり見抜くことで、いくらで売れるかという判断をしていきましょう。

【例3】



上記の商品は、出品者が減っているにも関わらず、価格が下がっているパターンです。要は、需要が下がっているということです。

色々なケースが想定されますが、このような時は「<mark>商品レビュー」を</mark> 見る習慣をつけてください。この商品の商品レビューを見ると、

評価が高くない有用性のあるレビュー 8 人中、8人の方が、「このレビューが参考になった」と投票しています。 ★☆☆☆☆ 2014年12月1日以降は新規での利用は不可能です iPhoneユーザーですが、他の方のレビュー通り、ソフトハンクヘルスケアの アプリでしか使えないようです。(情味)が、おままでは、では、2014年12月1日にソフトハンクのサービス「ソフトバンクヘルスケア リストバンドコース」は受付を終了しています。 私は12月中旬に当商品をいただきましたが、現在利用する術がありませ ん。 現在ソフトバンクのリストバンドコースを登録してる方はスペアとして購入し でも良いと思いますが、そうでない方はfitbit純正のもの(値段が1万円前 後)か別の活動量計を購入したほうが絶対によいです。 純正fitbitアプリが対応してくれることを祈っていたりしますが、おそらくない でしょうね…。 1935日 150月前 1935年 1935年 193

上記のような記載があります。この商品はサービスが終了している ため、需要が下がっているということですね。

商品レビューは商品の需要を知るうえで非常に重要です。この商品の場合、レビューを見ずに購入したお客様から返品が来る可能性もあります。そのあたりのリスクも考えて仕入れるか判断すべき商品でしょう。

【例4】



この商品は、価格の推移も一定で、売れ行きも良く、8000 円程度で 仕入れられれば購入対象になりそうです。

しかし、この商品は実は **8000** 円購入では利益が出ません。理由は、 アマゾンのポイント制度です。

せどりスタンダードマニュアル

仕入れをするかどうかを判断する際に、必ずチェックしておきたい ことを上げていきます。

- 1 モノレートでの価格推移
- 2 モノレートでの出品者増減
- 3 モノレートでの売れ行き(ランキング)推移
- 4 カート価格の出品者情報
- 5 カート価格と同じ価格帯に何人の出品者がいるか
- 6 商品レビュー
- 7 過去12か月や全期間でのモノレートグラフ
- 8 利益計算

まず、4のカート価格から説明していきます。

アマゾンで新品を販売する際は、<mark>「カート」を取得する必要</mark>があります。

カートとは、アマゾンの商品説明ページでの販売者を表します。

以下の画像をご覧ください。

せどりスタンダードマニュアル



こちらの画面がカート価格画面です。アマゾンで販売する際はこのページに載らないと、なかなか売れません。

このカートを取得する基準は公式には出していませんが、

価格・ここ3か月の評価数・ここ3か月の評価パーセント

• FBA 出品かどうか

この辺りが影響するようです。特に、FBA という、「アマゾンの配送 サービスを利用している出品」というのはカート取得に非常に大き な影響を与えます。

このカートを、アマゾン以外の出品者が取得している場合は良いのですが、アマゾンがカートを取得している場合、アマゾンと同一価格だとなかなかカートを取得できません。

これは、商品によりますが、50 円ずつ値下げしていくと、どこかの 価格帯でカートが取得できますので、徐々に下げていくようにしま しょう。

上記の商品の場合「この商品は amazon.co.jp が販売・配送します」 と記載されているので、アマゾン出品の商品です。ですので、この価 格より下げて販売しなければいけません。

また、この商品の青枠を見ると、「1560 ポイント」と記載がありますね。このポイントというのは、一部のアマゾン商品で採用しているのですが、ほとんどの場合、「アマゾンが在庫を売り抜きたい」商品です。つまり、アマゾンが価格をどんどん下げてくる可能性があるということです。

今回の商品の場合、15660 円からポイントの 1560 円を引いた 14100 円というのが最低価格と考えるべきです。しかも、大体のポイントがついている商品の場合は、かなりアマゾンが価格競争をしてきます。 大体、商品価格の 30%から 40%は値下げしてくるものが多いです。

ですので、今回の商品の場合、11000円台ぐらいにしないと売れない可能性(カートが取れない可能性)が高いので、そこも踏まえて商品を仕入れるかを判断していきましょう。

また、「同一価格帯に何人の出品者がいるか」もとても重要です。例えば、利益が出て、一か月に10個売れている商品があったとして、 最安値に30人の出品者がいたとします。そうすると、自分の売れる 順番が回ってくる可能性がかなり低くなり、売れるのに時間がかか る可能性があります。この辺りも注意してみていくようにしましょ う。

【例5】





上記の商品は、意外と勘違いしやすい例なのですが、12/24 から 12/25 で新品商品がなくなってますよね。それで、ランキングを見る と 6 万 6000 から 6 万 3000 に上がっている。 これで売れているとい う判断は間違いです。

売れた時はランキングはもっと2万とか3万とかに上がります。ですので、この商品の新品が無くなっているのは、出品を取り下げたと判断しましょう。ここを勘違いすると、この商品は11万円ぐらいで売れると勘違いしてしまいます。

また、この商品の商品ページを見ると・・



画面右下に注目してください。「この商品には新しいモデルがあります。」と記載がありますね。ということは、この古い型の商品は、よっぽどのファンがいない限り新機種よりも安い値段でないと売れないと考えましょう。

このように、商品ページを見て、新しい型がないかどうかも確認する ようにしましょう。

【例6】



上記の例は、購入判断でなく「購入個数判断」の例です。

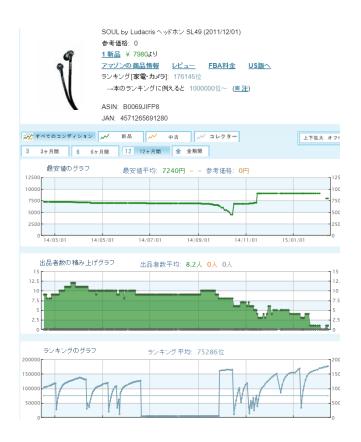
上記の商品が1000円で売っていたらいくつ買いますか??

購入個数は、その人の「資金力」によります。例えば、資金にかなり 余裕のある場合、この商品は3か月で30個ぐらい売れているので、 半年間で売り切るぐらいの気持ちで50個とか買っても良いです。

ただし、初めのうちは「回転」を意識して、クレジットの引き落とし前に売り切るイメージで考えましょう。そうすると、この商品は1か月で大体10個売れているので、出品者の数から考えると自分に出番が回ってくるのは一か月に3~4個ぐらいです。

この辺りの「大量買い」は資金との兼ね合いになるので、困ったらチャットルームで質問するようにしてください。

【例7】



こちらは、特殊な動きをしているモノレートです。14年の7月以降、 ランキングが急激に上がって、グラフも下に張り付いていますね。

これは、<mark>売れ行きがとても良くなったというわけではありません</mark>。商品のカテゴリーが変化したりして、ランキングの基準が変わっただけです。こういう商品は、イヤホン系に多いので、気を付けるようにしましょう。

2 利益計算方法

仕入れるかの判断に置いて、「利益計算」は非常に重要です。一番確 実な利益計算が、FBA 料金シュミレーターです。

FBA 料金シュミレーター

せどりすとやせどろいどの利益計算は、かなりアバウトなので、利益 が微妙な商品は必ずシュミレーターで確認をするようにしましょう。

また、シュミレーターが使えない時は、amafee (アマフィー) とい うツールを利用しましょう。

http://amafee.com/

第3章 FBA・自己発送について

1 FBAと自己発送とは

FBAとは、「フルフィルメント・バイ・アマゾン」の略で、商品をアマゾンの倉庫に納品し、商品管理・納品までアマゾンで行ってくれるサービスです。別途手数料がかかりますが、在庫を家に抱える必要もなく、商品の発送の手間も省けるので、かなりメリットが大きいです。

自己発送とは、FBAに送らずに、商品が売れた際に自分で配送をする方法です。それぞれ、メリット・デメリットがありますので上手く使い分けるようにしましょう。

2 FBAのメリット・デメリット

【FBAのメリット】

FBAのメリットは、「カートを取得しやすい」「配送をやらなくていい」「在庫を保管する場所が必要ない」「配送が早い」などがあげられます。この中で一番重要なのが「カートを取得しやすい」ことです。 モノレートの見方のところでもあげましたが、FBAでないとカートを取れないことも多々あるので極力FBAを使いましょう。

【FBAのデメリット】

FBAのデメリットは、<mark>「購入者が返品をしやすい」</mark>「FBAの倉庫に 預けるので、商品状態が分からない」「手数料がかかる」といったも のがあります。特に、「返品をしやすい」というのが一番デメリットです。商品に問題がなくとも、「いらなくなった」「思ってたのと違う」とかでも全額返金になってしまいます。ただ、場合によっては、アマゾンで補てんしてくれることもあるので、返品をくらったら、アマゾンに相談するようにしましょう。手数料は、あまり気にする程ではないですので、返品リスクを考えながらFBAを利用していくようにしましょう。

稀に、アマゾンの倉庫内で「商品を破損される」ことがあります。そういう場合は、きちんと申し出れば全額補てんされますので、泣き寝入りしないよう、自己防衛をしていきましょう。

3 自己発送のメリット・デメリット

自己発送のメリットは、「手数料が安い」「返品がされずらい」というような面があります。手数料が安いので、配送料を抑えればFBAでは利益が出ないものでも、自己発送だと利益が出る場合が多々あります。返品がされずらいというのは、FBAの場合と違って、自己発送だと、返品を許可するかどうかがこちらで決められるからです。

ですから、私の場合は「高額商品」で返品されたくないもの、かつ、「自己発送でもカートが取れるもの」は自己発送にしています。この辺の返品リスクも考えながらFBAと自己発送を使い分けましょう。

4 おすすめ配送会社

1 FBA パートナーキャリア

Amazon が郵便局と提携して行っているサービスで、2017 年 12 月までは FBA 倉庫までの送料が無料となるプランです。

※現在は新規受付を停止しています。

12 月以降も伸びる可能性がありますので、知識として知っておきま しょう。

パートナーキャリアはこちら

フルフィルメントセンター(FC)までの配送料が無料。 FBAの利用をもっと気軽に!

出品者様がFBA納品時に、FBAパートナーキャリアを使用した場合の配送料がキャンペーン期間中何度でも無料になります。従来よりも納品コストを削減できるこの機会に、FBAの利用を開始してみませんか。

FBAについて詳しくはこちら

注: 2017年7月13日より、日本郵便によるFBAパートナーキャリアサービス(以下、FBAパートナーキャリア)及びこれに付随するFBA納品時の配送料無料キャンペーン(以下、キャンペーン)の新規利用の受付を、運用上の都合により、停止させていただくことになりました。 2017年2月1日から7月12日の期間に、FBAパートナーキャリアのご利用実績がない出品者様は、納品プランを作成される際にFBAパートナーキャリアをご選択いただけません。

[対象期間] 2017年2月1日(水) ~2017年12月31日(日)

^{・2017}年2月1日(水)00:00から2017年12月31日(日)23:59までの期間に作成され、かつAmazonの物流倉庫であるFCへ発送された納品プランが対象となります。

[・]上記の期間外に作成された納品プランで納品された場合にはキャンペーン期間中であっても配送料無料は適用されません。 ※2017年7月12日をもちまして、新規利用の受付は停止いたしました。

2 ヤマト便

http://www.kuronekoyamato.co.jp/yamatobin/yamatobin.html

ヤマト運輸で実施している配送プランです。こちらは、一箱ごとでなく、総重量で配送料が決まります。ですので、4箱以上送るときはヤマト便を使うと、一箱200円~300円ぐらいで送れます。別途保険をかける場合は1万円につき10円の保険料がかかります。

2 郵便局

http://www.post.japanpost.jp/index.html

郵便局での配送は、通常の配送料は高いのですが、「特約契約」を結ぶとかなり安くなります。契約方法は、郵便局に電話をし、営業担当の方に代わってもらい、年間の配送個数などを申し出ると契約可能です。年間個数はある程度の見込みで、多く言っておくようにしましょう。年間1000個ぐらいと言うとけっこう安く見積もりがでます。

私の場合は、ゆうメールだと一通75円ぐらい、ゆうパックだと一箱 450円から配送可能の契約です。地域ごとにかなり格差があるので、その地域の担当に確認してみましょう。

3 その他

郵便局以外でも「佐川急便」や「西濃運輸」「クロネコヤマト」などで特約契約を結ぶことが可能です。

それぞれに見積もりを依頼し、安い業者を使うようにしましょう。

第4章 仕入れルート・店舗の見極め

この章では、『仕入れルート決め・店舗の見極め』についてお伝えします。仕入れルートとは、その日の仕入れに回る店舗を事前に決めておくことです。この、ルート決めは非常に重要で、その日の稼ぎに直結します。 せどりで稼げるかどうかは 「ルート決め」次第だと思ってください。

1 基本の考え方

まずは、仕入れルートを決めるうえでの基本の考え方を知っておき ましょう。

仕入れ店舗には、

- ◆いつ行っても仕入れが出来る店
- ◆土日に仕入れがしやすい店
- ◆特定の日にセールをやっている店
- ◆月末に仕入れやすい店
- ◆全く仕入れが出来ない店

など、色々な店舗があります。これは、自分が実際に店舗に行った経験で積み上げていくデータとなります。

せどりスタンダードマニュアル

店舗に行った際は、必ず『Google マップ』や『ノート』などに店舗情報を書き込んでおくようにしましょう。

例えば、ランク付けをして、

A=いつでも仕入れられる店

B=タイミングが合えば仕入れられる店

C=全く仕入れが出来ない店

などと、『店のランキング』を付けていくようにしましょう。

ただし、初心者の場合は、

- ◆店が仕入れにくいのか
- ◆自分の実力不足で仕入れられないのか

が分からず、何もない店舗で意味のない時間を過ごしてしまうこと も多々あるかと思います。それを防ぐためには、各種マニュアルを暗 記レベルまでインプットして、

「見るべきポイントを見たのだから、その店舗にはない!」

と断言できる力をつけていくようにしましょう。

また、その確認として『仕入れ同行』に参加することもお勧めします。 プロのせどらーがどうやって仕入れているのかを実際に知ることが 出来ますので、同行は必ず参加するようにしてください。 最初のうちは、

◆じっくり店舗を隅から隅まで見る

ことをお勧めします。

マニュアルに沿って、見るべきところをしっかり見て、その店舗の特徴をしっかりと把握していきましょう。

ある程度、実力がついてきたら、

◆仕入れやすい店舗のみを回る

◆店舗ごとの特徴に沿って、見るべきポイントだけを見る

というスタイルに変えていきましょう。

私の場合でも、一店舗で出せる利益は平均して5000円から1万円です。稀に、一店舗で10万とか利益が出ることもありますが、それは滅多にないことと考えてください。

ただし、一店舗平均で1万円行けば、一日のルートで12店舗回れば 利益が12万です。そのように利益を伸ばしていく方向で考えましょう。

初めはなかなか商品が見つからないかもしれませんが、その検索は無駄にはなりません。「利益の出ない商品」を覚えることが大切です。毎日店舗に行き、検索をしていくことで、確実に「商品知識・相場」を覚えていきます。

慣れてくると、店に入ってサーッと店舗内を歩くだけで、利益の出る 商品が見つかるようになってきます。ここにたどり着く前にリタイ アする人が非常に多いですので、根気強くやるようにしましょう。

2 仕入れルートの作り方

ルートを決めるに当たって、利用するのが「Google マップ・ロケスマ」です。(第一章参照)

Google マップに、仕入れ店舗情報をどんどん入れていきます。

例えば、「ヤマダ電機」と入れると以下のように出てきます。



この、赤い印が全てヤマダ電機です。

その後、自分が仕入れに行ける場所を全て、下図のように保存します。



☆マークをつけて全て保存していきましょう。これが、あなたの仕入れ店舗になっていきます。☆の数はあればあるほど良いです。

参考までに、私のマップはこんな感じに星だらけになっています。



3 おすすめ仕入れ店舗

仕入れることが出来る店舗を全て書きますので、ここに載せている 店舗は、全て Google マップ に入れていきましょう。

中には、

「え?こんなところで仕入れられるの?」

という店舗もあると思いますが、仕入れられない店はないと思ってください。また、せどりで一番重要なのは、『他の人が知らないブルーオーシャンの仕入れ先』を知っているかどうかです。ですので、ここに載せている以外でも、Google やタウンページで色々と検索をして、自分だけのブルーオーシャン店舗を開拓していきましょう。

初心者のうちは、家電店よりもスーパーやホームセンター、ベビーショップ、リサイクルショップに行くことをお勧めします。家電店は、値下げ交渉や複数買いの交渉などが必要なので、少々レベルが高いです。それに対して、スーパーなどは個数制限などがないことが多いですので、初心者にはお勧めです。

☆仕入れ店舗一覧☆

1 家電量販店・パソコンショップ

ヤマダ電機・コジマ電機・ケーズ電機・ジョーシン・ヨドバシカメラ・ビック カメラ・エディオン・ソフマップ・ノジマ電機・ベスト電機・ベイシア電機・ラオックス ・カメラのキタムラ・100満ボルト・PCDEPOT・じゃんぱら・ドスパラ

2 ホームセンター系列

ケイヨーデイツー・ロイヤルホームセンター・ジョイフル本田・ホーマック・ コメリ・ビバホーム・島忠・カインズホーム・コーナン・アヤハディオ・Jマー ト・セキチュー・ユーホーム・セカチュー

3 スーパー・ショッピングモール・百貨店

イオン・ヨーカドー・アピタ・ドン・キホーテ・西友・ダイエー・トライアル・ いなげや・ベイシア・オリンピック・カスミ・アカシア・A Z・ゆめタウン・高島屋・SOGO・伊勢丹・三越・西武百貨店・阪急百貨店・大丸・松坂屋

4 おもちゃ屋・ベビーショップ

トイザらス・赤ちゃん本舗・西松屋・ベビーザらス・バースデイ・サンキ・しまむら・ビレッジバンガード・ブルドック、その他個人おもちゃ店

5 リサイクルショップ・中古店

ブックオフ・ハードオフ・ホビーオフ・オフハウス・セカンドストリート・ト レジャーファクトリー・愛品館・鑑定団・ワンダーレックス・万代書店・古本市場

6 ゲームショップ

TSUTAYA・ゲオ・ワンダーグー・エンターキング・PAO・ゼスト・イエローサブマリン・トレーダー

7 本屋

TSUTAYA・紀伊国屋・丸善・ジュンク堂・三省堂・宮脇書店・くまざわ書店・すばる書店

8 ドラッグストア

マツモトキヨシ・ツルハ・ドラッグエイト・カワチ・福太郎・エービン・ウェルシア・サンドラッグ・スギ薬局・アマノドラッグ・コクミン・ダイコク

9 カーショップ

イエローハット・オートバックス・カーセンサー・カーメイト

10 アニメ系

まんだらけ・アニメイト・ゲーマーズ・とらのあな・ジーストア・あ みあみ・駿河屋

11 ディスカウントショップ

ドン・キホーテ・コストコ・ジェーソン・Mr マックス・イケア・コストコ・オリンピック・ロヂャース・スーパーバリュー・ジャパン・ダイレックス・エスポット・スーパーキッド・ルミエール・ビッグワン・アタックスマート・ドジャース・大黒屋

12 100円ショップ

ダイソー・セリア・キャンドゥ・ミーツ・シルク・フレッツ・ダイコ ク・オレンジ・れもん・ポピア・ナチュラルキッチン

13 CDショップ

TSUTAYA・ゲオ・タワーレコード・HMV・ワンダーグー・新星堂・山野楽器・ディスクユニオン・イケヤ・音楽堂・

14 スポーツ用品店

上州屋・タックルベリー・ポイント・アルペングループ・キャスティング

15 雑貨屋

Francfranc・ニトリ・スリーコインズ・ロフト・島忠・東急ハンズ・アクタス・東京インテリア・ケユカ・イルムス・無印良品・ジョージス・ハンズビー

せどりスタンダードマニュアル

- 16 コンビニ
- 17 お土産屋
- 18 飲食店の食品・おもちゃ
- 19 トレカショップ
- 20 楽器屋
- 21 個人店(おもちゃ・家電・CDなど)

いかがですか?

知らない店舗がたくさんありますよね。これ以外にも店舗は数えきれないぐらいありますので、どんどん店舗情報をリサーチして、自分だけのオリジナルMAPを作っていくようにしましょう。

4 1日10万利益を取るための考え方

1日に10万利益を出す方法は色々あります。

①店舗数をたくさん回る

1店舗で取れる利益はある程度限られているので、効率よく見るところだけを見て、一店舗平均5000円~1万円利益を取っていく方法です。例えば、1店舗滞在時間が30分まで短縮できれば、1日で20店舗を回ることも可能です。

1店舗の利益が1万円だとしたら20万利益を仕入れることが出来ます。ただし、初心者の場合、店舗の特徴などをまだ把握していないため、『取りこぼし』が非常に多いことが懸念されますので、ある程度力がついたらやっていくようにしてください。

②仕入れやすい店舗のみをじっくり回る

先程お伝えした、店舗ランキングで『A』ランクの店舗のみを回る方法です。

A ランクの店舗は、いつ行っても仕入れが出来るような店舗なので、 じっくり見ることで数万円の利益を1店舗で出すことも可能です。 このような店舗を4~5店舗じっくり見て回ることで1日10万利 益を仕入れることが可能です。

③セール情報をつかんで、1店舗で爆発的に稼ぐ

セール情報はせどらーにとって非常に重要なものです。色々とつか む方法はありますが、いくつか例を挙げておきます。

【チラシ情報】

チラシ情報は、店舗の HP やチラシサイトを見ることで確認できます。チラシサイトは「shufoo」を使いましょう。

http://www.shufoo.net/shxweb/site/top.do

【その他セール情報】

チラシ以外にセール情報をつかむ手段として、「ツイッター」や「リアルタイム検索」を使うと効果的です。リアルタイム検索に「家電閉店 セール」とか色々な検索ワードを入れると日本中のセール情報が集まりますので、是非利用してください。

http://search.yahoo.co.jp/realtime

【閉店セールまとめサイト】

閉店や開店セールをまとめたサイトをお伝えします。

開店閉店ドットコム

閉店アンテナ

閉店セール情報

5 見切りを早くつける

「凄腕のせどらーはどんな店でも利益の出るものを見つける」

と考える人がいますが、それは間違いです。

もちろん、商品知識や経験で、初心者では見つけられないものを見つ けられることは多々ありますが、

「ない店にはない!」

と考えて、見切りを早くつけましょう。私の場合、一店舗の平均滞在時間は20分~30分です。1時間以上かけて見る店もありますが、2~3分しか見ない店も結構あります。そうすることで、店舗数を数を多く回り、利益を上積みしていきます。

見切りをつけられるようにするためにも、各種マニュアルのインプットは暗記レベルまでするように心がけましょう。

第5章 資金管理 • 価格改定

1 資金管理

せどりで、資金を増やしていくためには「資金管理」が重要です。私がどのぐらいの期間で資金を伸ばしたかをお伝えします。

私は、せどりをスタートした時は「資金5万円」で始めました。本せどりからのスタートです。独学でしたが、順調に行き、月収15~2 0万ぐらいは稼げるようになりました。

そして、資金が100万円ぐらいまで増えた時に、より利益額の高い 家電なども含めた「オールジャンル」のせどりを始めました。

その後の資金額は、

5月 100万

7月 200万

9月 350万

2月 700万

と雪だるま式に増えています。

これをやるために大切なのは「回転意識」です。現金で買うにしても、 クレジットで買うにしても、初めのうちは「一か月以内で売り切る」 ことを意識してください。 具体的な例を以下にあげると、

【前提】

資金が10万円ある場合で、1万ぐらいの商品を扱った場合

- ①利益率20%で2週間以内には売れる商品
- ②利益率40%で2か月以内には売れる商品

で考えてみましょう。

皆さんなら、どちらを仕入れますか?(私はどちらも買いますが・・ 笑)

【①の商品を回転させた場合、】

1万円の商品を販売(手数料10%)とすると、1万5千円での販売で利益率が20%ぐらい。

振込額は1万3千円×10で

2週間後 13万円

1か月後 17万円

6週間後 22万円

2か月後 28万円

【②の商品を売った場合】

2か月後 18万円

結構大まかな計算なのですが、複利によって、これだけの違いが出て くるのです。

私の場合は、仕入れた品の8~9割は2週間から1か月以内に売れていくので、キャッシュがどんどん増えていきます。

このような考え方で、資金をどんどん増やしていきましょう。

2 価格改定

価格改定は、大体2日ごとぐらいに行っていきましょう。 商品にもよりますが、常に最安値に合わせる必要はありません。

例えば、一日に50個ぐらい売れる商品があり、5人の出品者が価格 を下げてきた場合を考えてみましょう。

ライバル店が抱えている在庫が100個ぐらいの場合、2日後には 価格は戻る可能性があります。そのような場合は、価格が戻るのを待 つようにしましょう。

逆に、回転が遅く、一か月に2~3個しか売れないような場合は価格を下げざるを得ない場合もありますので、どのぐらいの期間で売り切りたいかを想定しながら価格を改定しましょう。

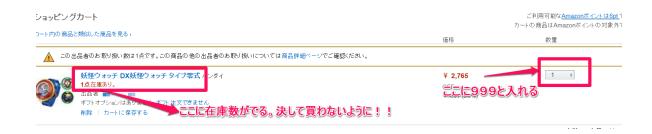
また、基本的に価格は「カート価格」に合わせるようにしましょう。

さらに、回転がとても早い商品の場合は「価格を上げる」こともやる ようにしましょう。ここで、ライバルより利益を出すことが出来ます。

毎日、価格改定をするのが大変な場合は一章で紹介した『マカド』を 利用するようにしましょう。

【ライバルの在庫数を把握するやり方】

ライバルの在庫数を知る方法は、ライバル店の商品を「カートに入れ」 て、注文数を「999」にします。すると、「この出品者の在庫数は 〇〇個です」と出てくるので、それを利用して確認しましょう。購入 ページまで進まないように注意してください。

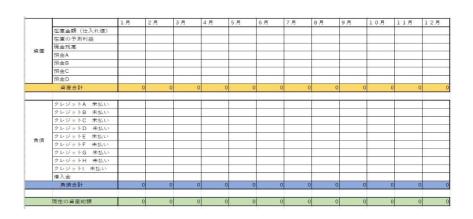


3 資金管理・収支計算表

資金を管理し、収支の計算をすることは非常に重要です。多くの人が 陥る問題として、「**稼いでいるはずなのにお金が残らない**」というも のがあります。

そのようなことに陥らないために、以下のシートを使い、自分の資産 状況やキャッシュフローをしっかりと把握していきましょう。

資金管理・収支計算表ダウンロードはこちら





第6章 ジャンル別有名メーカー

どのジャンルでも「有名メーカー」があり、やはり有名なメーカーほど売れやすい傾向にあります。

中には、有名でないメーカーでも商品によっては売れ行きが良いものもありますが、基本的に、初めのうちは「有名メーカー」をリサーチするようにしましょう。

そして、仕入れの速度を上げるために、以下のことを覚えるようにしてください。

- 1 メーカーごとの売れ行き商品の「価格相場」
- 2 商品の型番や、スペック、発売時期による「価格相場」
- 3 廃盤商品の「価格相場」

上記のような「相場観」を身につけると、店舗に行った際に、

「あれ?これ安くないか??」

というような「違和感」を発見します。

慣れてきたら、この「違和感のある商品」のみを検索していけるよう になり、仕入れ効率が格段と上がります。 例をあげると、

- 1 「ソニーのウォークマン」「64G」「2014年製」「ブラック」
- 2 「コンビの抱っこひも」「ニンナニンナ」「グレー」「2015年製」

こんな風に言われて、価格相場が分かるようになれば、バッチリで す!

では、ジャンルごとの有名メーカーを見ていきましょう。

1 家電製品

家電製品は、単価が高いですが、その分高利益になる商品が多いです。 資金がある人はどんどん家電を取り入れていきましょう。以下はジャンル別の有名メーカーですが、これ以外にも利益の出るものはた くさんあるので検索をどんどんしていきましょう。

・カメラ、ビデオカメラ

カメラは「ニコン」「キャノン」「オリンパス」「リコー」「パナソニック」「ソニー」などを中心に見ていきましょう。家電量販店の棚にある商品でも、しっかりとポップに注目すればかなり利益の出るものが多いです。

• DVD、ブルーレイプレーヤー、テレビ

東芝やシャープ、パナソニック、ソニー、三菱が有名なメーカーです。 スペックや発売時期などで商品の相場を覚えていきましょう。

• 音楽系

Ipod やウォークマン、コンポ、マイク、ターンテーブル、ロールピアノなどなど音楽系も利益の出るものが多くあります。有名メーカーは下記の通りです。

アップル ソニー オンキョー パナソニック

・ナビ

ユピテル、パナソニックなどが有名です。

• 掃除機

パナソニック、アイリスオーヤマなどが有名です。

・シェーバー系

ブラウン、パナソニックなどが有名。付け歯なども利益が出るものが あります。

• 美容系

美容系は売れ行きも良く、利益も出るものがたくさんあるので必ず チェックしていきましょう。美顔器やヘアアイロン、吸入器、保湿器、 脱毛器などをチェックしていきましょう。パナソニックや日立が有名です。

2 おもちゃ

おもちゃは「テレビ番組」に左右されるジャンルです。ですので、その時期のテレビ番組で人気のある商品やキャラクターを覚えていくようにしましょう。

お子さんがいる方は、是非、お子さんの今はまっているテレビ番組や ゲームを聞いてみるようにしましょう。一番のリサーチャーとなり ます。

ライダー系

ライダー系は9月から番組が新しく始まります。現行の商品は相当 安値でないと利益が出ないものが多いですが、古いライダーでプレ ミアになっているものも多いので、そのようなものを中心に見てい きましょう。

戦隊物

戦隊物は 2 月から番組が新しく始まります。こちらも現行のものより、過去のものの方が利益が出るものが多いです。

カードゲーム系

トレーディングカードなど、カードゲームはとても人気があります。 種類によってはプレミアになるものも多くあります。オレカバトル や妖怪ウォッチもの、遊戯王、プリキュアなどなど色々なカードがあ ります。

• 妖怪ウォッチ系

妖怪ウォッチは一時期はかなり利益がでましたが、現在は「メダル」 ぐらいしか利益が出なくなってきました。ただし、未だに人気の商品 なので、安くなっていたらチェックをしていきましょう。

アイカツ、プリキュア、プリパラ系

女の子に人気のあるシリーズです。特に、クリスマス時期にかなり売れていく傾向があります。ただし、新しいシリーズが始まるとなかなか売れなくなってしまうので、売る時期に注意していきましょう。

レゴ系

レゴシティー、レゴチーマ、レゴクリエイターなどなど色々なシリーズが展開されています。トイザらスでセールをやる時期などに利益の出るものもありますが、こちらも過去のものの方がプレミア価格になりやすい傾向があります。パッケージの色やキャラでシリーズの型が分かりますので、徐々に覚えていきましょう。

ディズニー系

ミッキーやプーさんなど定番キャラクター以外にも、アナと雪など 映画化されるときにプレミアになるものが多々あります。

• アンパンマン

アンパンマンはかなり人気が高く、売れ行きの商品です。特に、バーコード裏のSTマークが一桁のものはプレミアになっているものが多いので要チェックです。

フィギュア系

フィギュアは、ワンピースなどアニメ系の有名なものは必ずチェックしましょう。一番くじなどの商品はバーコードがないものが多くありますので、時間のある時は「キーワード検索」をしますが、時間のないときはスルーして大丈夫です。

• 超合金系

超合金は単価が高いですが、一発の利益が大きいものが結構あるので、必ずチェックするようにしましょう。個人店やリサイクルショップなどで未使用品を狙うようにしましょう。

メイキングトイ系

メイキングトイ系とは「おもち作り」や「ケーキ作り」「お寿司作り」 「缶バッチ作り」などなどを、おもちゃで作成するものです。古い型 はマニアも多く、かなりプレミア化する傾向があります。

3 ゲーム

・ゲーム機本体

本体は利益の出るものがたくさんあるので、極力全てチェックしていくようにしましょう。特に、限定版などはプレミア化しやすい傾向にあります。これも、相場観を身に着けることが大切です。例えば、「PS3 60G 初回盤」の完品がいくらで売れるか、とか、「PSP ブルー コンディション非常に良い」がいくらで売れるかなどの相場観です。これを覚えると、ショーケース内のゲームでどんどん利益がでるようになります。

• 周辺機器

周辺機器というのは「コントローラー」「コード」「ケース」など様々なゲームに付随する商品です。人気からプレミア価格になっているものも結構あります。新しいゲームが発売されたらその周辺機器をチェックするようにしましょう。例として、amibo というゲーム周辺機器は最近、ものすごいプレミア価格になっています。これは「大乱闘スマッシュブラザーズ」というゲームが人気になったことにより高値になっています。

・ゲームソフト

ゲームソフトは、新品の場合、セールになっていないとなかなか利益の出るものがありません。セール品だけをチェックするようにしましょう。中古の場合は、ほとんどが「アマゾン価格」に合わせて売っている店なので、コンディションを「非常に良い」にして高値で売るイメージです。例えば、ソフトのみが980円でアマゾンにて売られていた場合、全て揃っていてきれいな商品がいくらで売れるかなどを他の出品者の出品から判断していきましょう。

4 ベビー用品

ベビー用品は「抱っこひも」や「ベビーカー」「哺乳瓶」「ベビーモニター」などなど回転が早く、利益の出やすいものが多いです。有名メーカーは下記の通りです。

・エルゴベビー

・アップリカ

・コンビ

・リッチェル

• ベビービョルン

5 ホーム&キッチン

ホーム&キッチンは、鍋・水筒・弁当箱・フライパン・包丁、浄水力 ートリッジなどの日用品です。回転の早いものが多くあり、スーパー やホームセンターなどで安売りすることがあるので必ずチェックし ましょう。有名メーカーは下記の通りです。

・サーモス

• 象印

・タイガー

・ティファール

・アイリスオーヤマ

京セラ

Zwilling

東レ

6 パソコン周辺機器

パソコン周辺機器は「ルーター」や「プリンター」「インク」「マウ ス」などがあります。特に有名なのは以下のメーカーです。

- IO DATA
- BUFFALO ブラザー

- キャノン・エレコム・ヒューレッドパッカード
- ・マスプロ

7 CD、DVD系

CD や DVD は、「初回限定」や「ボックスもの」が利益の出しやすい 商品となります。

また、映画やアニメ、ニュースなどとのタイアップで急激に値上がり するものもあります。

まずは、「初回限定」や「ボックス」ものをチェックしていきましょう。また、ヤフーニュースやツイッター、リアルタイム検索などでニュースになった人の CD・DVD はチェックする習慣をつけましょう。

8 ペット用品系

ペット用品はアマゾンへの申請が必要ですが、結構利益の出るものがあるので、扱うようにしていきましょう。ドックフードや、首輪、ゲージ、水飲み器、おむつなどなど色々なもので利益が出ます。

9 食品系

食品は、アマゾンへの申請およびテストが必要です。 現在はまだライバルが少ないので、 結構利益の出るものが多いです

第7章 資金別のおすすめせどり

この章では、**資金別でのおすすめのせどり手法**をお伝えします。資金が5万しかない人と、資金がたくさんある人では、やるべきせどり手法が異なりますので、ご自身の資金にあったせどりを選択するようにしてください。

ここで言う資金とは、『現金資金』のことです。現金はないけどクレジット枠がたくさんあるという場合、1か月以内に在庫を売り切っていけばクレジットの枠だけ仕入れても問題ありませんが、初心者のうちは、思いの外売れないなどの原因で『資金ショート』になることもありますので、なるべく現金資金の金額の中でせどりをするようにしていきましょう。

ある程度実力がついてきたら、クレジット枠の分だけ資金を回転させる手法も取り入れていった方が良いですが、モノレートを正確に読めるようになり、きちんと在庫回転率などを計算できるようになってからそのような手法を取り入れるようにしていきましょう。

1 資金30万以下

資金が10万以下の人は、『ブックオフせどり』『リサイクルせどり』 などの中古せどり中心にするようにしてください。リサイクルでは 未使用の新品を仕入れることも可能です。

例えば、ブックオフで本せどりをやると、108円で仕入れた本が3000円程で売れることも多々あります。利益率は70%を超えるものも多々ありますので、資金を圧迫することなくせどりをすることが可能です。

ブックオフせどりに関しては、下記の無料レポートが参考になりま すので、ダウンロードして使用するようにしてください。

- ◆過去有料販売されていた本せどりの教材『プロフィットせどり』
- ◆サルでも分かるブックオフせどり
- ◆ブックオフで時短仕入れをするコツ
- ◆ブックオフせどりを効率的にするノウハウ

また、店舗に行く時間がなく、電脳中心の人も、『メルカリ』や『ヤフオク』で本や CD、DVD などの中古仕入れを取り入れましょう。

資金のない人は『自己アフィリエイト』もするようにしましょう。

自己アフィリエイトには、1件1万円をもらえるような高額案件も 多々ありますので、資金作りにもってこいです。

「自己アフィリエイト」「セルフバック」などと検索すると多数の案件が出てきますので、資金のない方は是非活用するようにしてください。

特に有名な自己アフィリのサイトは**『A8ネット』**です。

| マール | セルフバック 回 | セルフバック 回 | マール | セルフバック 回 | マール | セルフバック 回 | マール |

A8 ネットはこちら

会員登録後、右上の『セルフバック』から自己アフィリエイトの案件 を探し、自分が出来そうなものを申し込むようにしましょう。 また、フリマサイトなどで<mark>『無料仕入れ』</mark>をしたり、**『不用品販売』**をすることも取り入れていきましょう。

【無料仕入れの出来るフリマサイト】

<u>ジモティー</u>

<u>メルカリアッテ</u>

ガレッジセール

2 資金30万~100万

資金が数十万あり、クレジット枠もそこそこある人は、ある程度利益 率を高めながら、回転率も良いせどりをしていくようにしましょう。

利益率は30%~50%ぐらいを目標にしていきましょう。そのために、

◆リサイクルせどり・ブックオフせどり

を3~4割ほど取り入れながら、

◆回転の良い新品に絞ったせどり

を混ぜていくと良いと思います。

3 資金100万~200万

ここまで現金資金がある人は、あとはカード枠次第にはなりますが、 **ほぼ新品せどりで問題ありません。**

ただし、リサイクルのような利益率の高い新品も取り入れた方が残る現金は増えますので、リサイクルの新品を取り入れることも検討しましょう。

4 資金200万以上

200万以上あれば、<mark>回転だけを意識してどんどん資金を複利で回していく</mark>ようにしましょう。

利益率は20%ぐらいを目標値にして今の資金を複利で回す意識を 持つようにしましょう。

5 資金1000万以上

いくら仕入れても資金が尽きないぐらいになってきたら、利益率は 10%~15%ぐらいまで下げてでも、どんどん資金を回転させて いくようにしましょう。

また、**使いきれない資金は、『寝かせ』**に回すようにしていきましょう。

◆注意点◆

上記はあくまで1例であって、その人のクレジット枠や状況次第で 攻め方は変わってきます。

例えば、

- ・副業で時間のない人
- 地方で店舗が周りにあまりない人
- 都内に住んでいて車がない人
- ・昼間の数時間だけ活動できる人
- ・ 土日だけ活動できる人

などなど、状況は千差万別です。必ず、

「どのようなスタイルで稼いでいくのが良いか」

を最初に決めるようにしてください。

第8章 売り上げ管理・税務処理

この章では、売り上げの管理と税務処理についてお伝えします。

基本的に、せどりの計算で必要なのは、

①売り上げと利益の計算

②税務面の処理

の2つとなります。

この2つは分けて考えるようにしましょう。

1 売り上げと利益の計算

売り上げと利益の計算はマカドやプライスターなどのツールを使う 方法か、アマゾンのトランザクションから自分で計算する方法があ ります。

ここでは、トランザクションからの計算方法をお伝えします。

①セラーセントラルの『支払いの概要を表示』をクリック



②ペイメントの『トランザクション』をクリック



③期間を決めて更新

※1か月単位では決められないので、いくつかファイルをダウンロードして、あとでエクセルに移すときにまとめるようにしましょう。



④指定した期間のファイルをダウンロードする

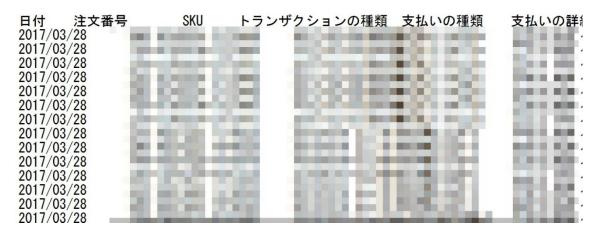


⑤ダウンロードしたテキストファイルをPCに保存する

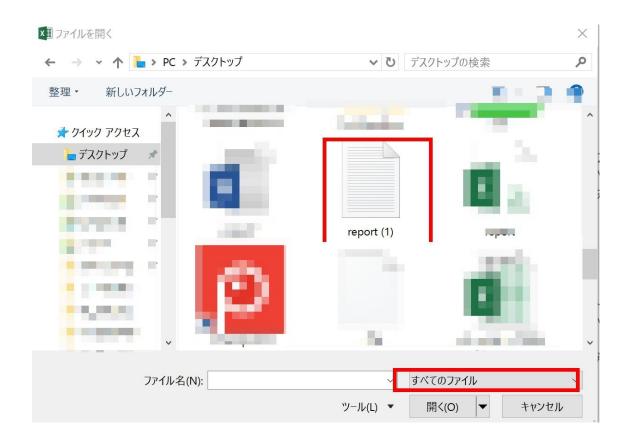
| report (1) - メモ帳

ファイル(F) 編集(E) 書式(O) 表示(V) ヘルプ(H)

2017年3月20日~2017年3月28日のトランザクションの概要トランザクション: 107



⑥Excel から、すべてのファイルを選択し、テキストファイルを開く

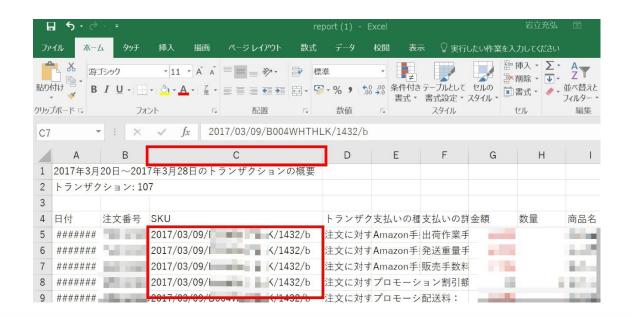


⑦『次へ』→『完了』の順にクリックしてファイルを開く



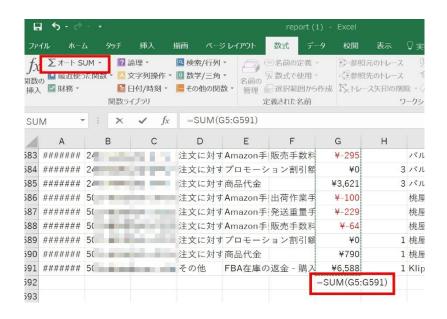
❸開いたファイルは画像のように SKU が載っています

事前に出品の際に、SKUに仕入れ値を入れておくようにしましょう。



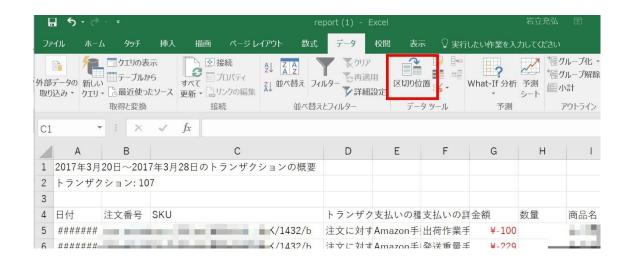
⑨金額の列を計算する

金額の列を数式のオート SUM で計算すると、『売り上げー手数料』つまり入金額が分かります。この金額は後で使いますので控えておきましょう。



⑩仕入れ値の合計を算出する

仕入れ値を『区切り位置』で分割して、仕入れ値だけの列を作ります。 その後、オート SUM で計算して仕入れ値の合計を出しましょう。



例えば、SKU を「2017/3/28/ASIN/9800」などと「/」で分けている場合、区切り文字のその他のところに「/」を入れて完了を押すと、「/」で区切ってくれます。



⑪仕入れ値合計・入金合計・売り上げを算出して計算する

上記のやり方で、仕入れ値・入金額が出たので、その月の売り上げから利益率を計算していきます。

例えば、

仕入れ値 100万円

入金額 150万円

売り上げ 180万円

だったとすると、その月の粗利益は

150万-100万=50万

となります。

そして、利益率は

50万÷180万×100=27%

となります。

◆参考◆

粗利益

=月の売り上げー(その月に売れた在庫の仕入れ値+手数料+経費)

純利益

- =月の売り上げー(その月に売れた在庫の仕入れ値+手数料+経費
- 一月末棚卸在庫金額の仕入れ額)

利益率(粗利益率)

=粗利益÷売り上げ×100

計算方法は、色々ありますが、上記が一般的です。

粗利益が高いのに、純利益が低い人は、在庫回転率が悪いか、月末に 仕入れをしすぎたのが原因です。在庫の回転をしっかり見るように しましょう。

在庫回転率

せどりをやっていて、現金が貯まらない人は在庫回転率が悪い人が ほとんどです。

在庫回転率は

月間の売り上げ÷ (期首在庫価格+期末在庫価格)/2

で計算します。

例えば、

売り上げ 1000万 期首在庫 700万 期末在庫 300万 だとすると、

1000万÷ (700+300) /2=2

在庫回転率が2となります。

これが1を下回っていたら、かなり在庫回転率が悪いです。

せどりをするうえで、とにかく大事なのは『回転率』です。

例えば、

仕入れ値 3万 売値 3.8万 利益 3000円

利益率 8% ランキング平均3桁

こういう『高回転・低利益率』の商品をスルーしている人は多いと思いますが、1か月以内にどれだけ売れるかが重要です。

これを100個1か月で売りきれば、利益は30万円です。

こういう超高回転の商品をガンガン回していくのも資金を増やすう えで非常に重要なので覚えておきましょう。

◆資金が残っているかを確認する簡単な方法◆

在庫回転率や、粗利益、純利益の計算をすることは非常に重要ですが、もっと簡単に、

『自分の資金がどれぐらい残っているか』

を確認する手段として有効なのは、

今月の入金額一今月のクレジット支払額(前月の仕入れ)

がプラスになっているかどうかです。

大体、前月の仕入れに対して、入金額が1.5倍以上になるようにしていくとベストです。

例えば、

2月の仕入れ金額(3月のクレジット支払) 300万

3月の売り上げ 530万

3月の入金額 450万

このぐらいになっていると、現金資金として150万残りますね。

ちなみに、クレジットは月末払いと月初払いがありますので、

3月のクレジット支払=3月月末払い+4月月初払い

と考えるようにしましょう。

2 税務面の処理

税務面は、税理士に任せるのが一番です。自分でやると余計な手間ばかりかかってしまいますので、必ず税理士に頼むようにしましょう。

こちらの過去の勉強会で税務面の話をしていますので、必ず見てお くようにしてください。

税理士に頼むうえで、用意しなければいけない資料は

- ◆アマゾンの売り上げ(月間・年間)
- ◆アマゾンの手数料(月間・年間)
- ◆仕入れのレシート
- ◆クレジット明細
- ◆銀行□座明細
- ◆経費のレシート

になります。必ずレシートは取っておくようにしましょう。

第9章 返品管理•評価削除

この章では、返品管理や評価削除についてお伝えします。

1 返品管理

物販をしている以上、返品は必ずあります。ですので、販売数の1~ 2%は返品リスクとして考えておくようにしましょう。

返品があった際ですが、アマゾンの返品ポリシーを正確に把握して おくようにしましょう。

アマゾンの返品ポリシー

基本的には、<mark>お客様都合の返品の場合、未使用未開封の返品は『全額返金』、開封済みの場合は『半額返金』がアマゾンの規定</mark>です。

にも拘らず、FBA 販売の場合は、開封済みのものでも、アマゾンが勝手に全額返金をしている場合があります。

そのような場合は、テクニカルサポートに連絡をして、アマゾンの規約上、半額返金であるという旨を伝えるようにしましょう。 ほとんどの場合、半額返金に変更してくれます。

また、自己発送の場合はお客様から返金リクエストが届き、それに対して承認をするか承認をしないかを選ぶ形となります。下手に返品を断ると、低評価を受ける場合もありますので、お客様としっかりと話をし、解決する妥協点を探していくようにしましょう。

2 紛失在庫の補てん

アマゾンでは、いつの間にか自分の在庫を紛失されていることが 多々あります。

こちらから指摘をしないと、補てんもされませんので、月に1回は在 庫の調査と補てんを依頼するようにしましょう。

在庫の調査をする際は、アマゾンのセラーセントラルから『フルフィルメント』をクリックし、『在庫調整レポート』を見ていきます。





期間を指定して、紛失されている在庫がないかどうかを確認しましょう。



上図のように、『在庫商品の配置ミス』などで在庫が発見されたり、 紛失されたりというのが頻繁に起こっています。

調査をしてもらう際は、このレポートをコピーして、テクニカルサポートに、

「以下の在庫の調査をお願いします。在庫の配置ミスで販売負荷となっておりますが、その後発見に至っていないようです。万一、発見に至らない場合は補てんをお願い致します。」

という文章を送るようにしましょう。

3 評価削除

万一、低評価がついた際の評価削除の仕方をお伝えします。

現在、アマゾンではロボットによる自動削除となっていますので、8~9割の評価は依頼を出した瞬間に削除されます。

評価削除は、「サポートを受ける」から「お問い合わせ」に入り、「購入者からの評価」で依頼します。

この際、

◆フルフィルメントの評価を選択

◆追加情報を空欄で送信

すると、大体の評価は削除可能です。

万一、削除できなかった場合でも、不服の場合はテクニカルサポート に、不服内容をメールすれば削除されることもあります。



第10章 その他役立つ情報

1 質問力を鍛える

「質問力」の高い人は、ビジネスにおいて成功する人が多いです。

例えば、

「仕入れが上手くいきません」

このような質問は、漠然としすぎていて、答えにたどり着くまでにか なりの質疑応答を繰り返す必要があります。

質問をする際は、

- ◆どういう仮説を立てて
- ◆どういうことをやったのか
- ◆どういう結果になると思ったのか
- ◆結果どうなったのか
- ◆どこを改善したいのか

このような内容を順序立てて聞いてもらえると、自分の中でも整理が出来、かつ相手とのやり取りもスムーズになります。

例えば、仕入れが上手くいってないとしたら

「決算時期なので、ヤマダが仕入れやすいと思って、〇〇店や〇〇店で、廃盤の E を中心に見ているのですが、なかなか仕入れが上手くいきません。全頭まではしておらず、PC 周辺機器やカメラ関係、美容機器関係中心に見ています。店舗が悪いのかとも思うのですが、自分での判断が難しいです。どうすればよろしいでしょうか?」

ここまで聞いてもらえれば、

- ◆家電以外の食品やドラッグストアを見る
- ◆値下げ交渉をする
- ◆店舗の情報から、悪い店舗か判断できる

というように、私たちもアドバイスが非常にしやすいです。

このような『質問力』はビジネスをするうえで非常に大事ですので、 徐々に高めていきましょう。

2 検索力を鍛える

ネットビジネスをするうえで、『検索力』は非常に重要です。

例えば、セール情報をリサーチするのも検索力ですし、電脳せどりも 検索力がほとんどを占めています。

また、ちょっと分からないことがあった際も、常にグーグル検索をする習慣をつけると良いですね。

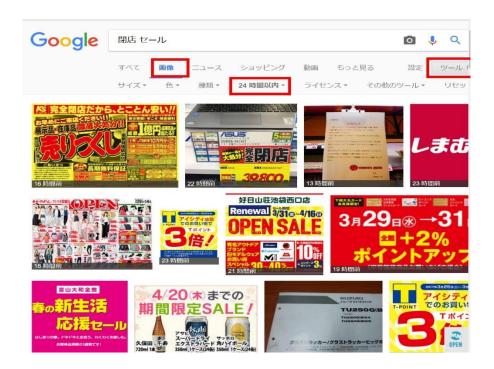
例えば、<mark>アマゾンの評価削除依頼</mark>の仕方が分からなかったとします。 そういう時は、グーグルにて、

「アマゾン 評価削除 やり方」

と検索するだけで、ほとんどの情報が手に入ります。

セール情報をリサーチする際も、グーグル検索は非常に役に立ちます。

例えば、直近の<mark>閉店セール情報をリサーチ</mark>したい時は、「閉店 セール」とグーグル検索をして、更に「画像検索」、ツールから「24時間以内 or 1 週間以内」などと絞り込むと下図のような情報が出てきます。



また、この画像検索は「クーポン」を手に入れるのにも役立ちます。 グーグル検索で、「クーポン」と入力して、画像検索、期間を1週間 以内などに絞り込むと下図のようにクーポンが出てきます。



このように、検索力を上げることでビジネスは飛躍的に伸びていきますので、「困ったら調べる」という習慣をつけましょう。

3 せどり情報をフエールで取得する

皆さんは、メルマガで紹介された無料レポートを読んで勉強をする ことがあると思いますが、無料レポートスタンドの『フエール』では 自分で調べてレポートをダウンロードすることも出来ます。

例えば、「ドンキ」「電脳」「アカウント閉鎖」などとフエールで調べることで、それに関する情報が出てきます。

フエールでダウンロードをすると、関連するメルマガも届いてしまいますが、フエール用のアドレスを1つ用意して、どんどん勉強していくようにしましょう。

フエールはこちらから

4 せどりで稼ぐために必要な能力

せどりで稼ぐために必要な能力を挙げていくと、

- 1 ノウハウ
- 2 情報
- 3 情報収集能力
- 4 先見性
- 5 相場感覚
- 6 コミュニケーション能力
- 7 資金力
- 8 行動力
- 9 仲間との交流

ここに挙げたもののバランスが大事かと思います。ノウハウだけあっても、行動しなければダメですし、資金がなくてもダメです。

何となく店舗を回るのでなく、きちんと情報週数をすることも大事です。

どれも欠けたらダメなものなので、これらを複合的にスキルアップしていくように心がけましょう。

5 人を雇うタイミング

人を雇うタイミングを聞かれることが多いですが、雇う前に、<mark>自分の時給をまずは換算</mark>しましょう。

例えば、仕入れに月に100時間行って、利益が100万円なら、仕入れ時給は1万円です。

仕入れ時給1万円の人が、納品を自分でするのはかなりマイナスに なりますね。

例えば、納品スタッフを雇ったとして、納品に8時間かかったとします。時給1000円でも8000円です。自分でやって3時間で終わるとしても、その3時間を仕入れに回せば、3万円が入ってきます。

このように、自分の仕入れ時給から換算して、雇うかどうかの判断を するようにしましょう。

6 クレジットについて

せどりで稼ごうと思ったら、資金が必要になります。

現金が少なくても、クレジット枠があればその枠で資金を増やしていくことも可能です。

ですので、クレジット枠が少ない人はどんどん作るようにしましょう。少なくとも500万ぐらいの枠は作りたいです。

<mark>自分の目標としている月商の倍ぐらいのクレジット枠</mark>があるのがベストです。

クレジットを作るときは、A8ネットなどを使うと自己アフィリエイトでキャッシュバックを受けることが出来ます。1枚1万円などもらえますので、必ず利用しましょう。

A8 ネット登録はこちら

お勧めのクレジットは、

- ・レックスカード・漢方カード・楽天カード
- アメックスビジネスゴールド(個人事業主でも作れる)

などです。他にもたくさんクレジットカードはありますので、10枚ほどは作るようにしましょう。ただし、一か月で作るカードは2~3枚に抑えましょう。そうしないと審査が通りにくくなります。

7 情報発信について

せどりで月収10万を超えている人は、情報発信も視野に入れるようにしましょう。

副業をしていない人にとって、月に10万を稼げるというのは、かなりすごいことです。

10万円を稼ぐノウハウを教えるだけで、数万円~数十万円の報酬をいただくことも出来ますので、なるべく早いうちに情報発信へシフトしていくようにしましょう。

せどりスタンダードマニュアル

■おわりに■

このマニュアルは、基本的なことから応用的なことまで、せどりに必要なことを詰め込んでいます。

上級者の方でも、かなり気づきがあると思いますので、暗記レベルでしっかりと読み込んでいくことをお勧めします。