

# 第3回 本講座

ネオ物販アカデミー

# 本日の内容

## 圧倒的に高く売るための販売戦略

- 中間報告 & お悩み解決セミナー
- 圧倒的に高く売って儲けるための戦略
- 省エネルギーサーチで儲ける方法

# ネオ物販アカデミーのビジョン (確認)

- ・全員が成功する（最短最速で月収100万円）
- ・コミュニティや社会に貢献するビジネスパーソン
- ・競争しない、人と比べる必要はない、自分のベストになる
- ・良い影響を与え合う

# 実績報告

これまでのポイントを  
おさらい

- 目標設定（5つのカード）その後
- 定期的な報告できていますか？
- 商品を10個並べる
- 添削でOKなら入札する
- 感情でなく思考で判断する
- 100%でやる

# バリバリ行動して 結果を出す 2つのポイント

- 1 ,時間管理スキルを手に入れる
- 2 ,マインドブロックを解消する

# 1, 時間を管理してつくる

- ・ 後先事項を決める
- ・ スケジュールのブロッキング
- ・ 80対20の法則



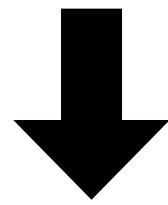
あなたの後先事項は？

# ブロッキング

週間予定表

	( / ) 月	( / ) 火	( / ) 水	( / ) 木	( / ) 金	( / ) 土	( / ) 日
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							

8割の結果は  
2割の行動から得られる



最も得たい結果に  
直結する行動だけに絞る

重要度大

A

B

緊急性大

緊急性小

C

D

重要度小

ワーク

あなたが時間を捻出する  
具体的な方法を 5 個考えてください。

## 2,マインドブロックの解消

- どんな気持ちが行動をブロックしてしまうのか  
(仕入れに対する恐怖、売れるか心配、家族など)
- ブロックを解消してきた経験は？
- ご自身のマインドブロックを考えてみる
- どう考えればマインドブロックを解消できるか

**不安、恐怖はあやふやなもの。  
徹底的に考えれば必ず答えは見つかる。**

**最悪を想定して手を打てば不安は消せる。**

# ステップ1

## マイナス→0

- ・ 画像 明るさ/ピント/手ブレ/切り抜き/枚数
- ・ タイトル 製品名/ブランド/特徴/素材/サイズ等
- ・ 説明文 必要情報を書く/無駄にマイナスな事を言わない
- ・ 自己紹介文 発送までの日数/梱包等のポリシー/想い



物販テクニックだけを  
教えただけでは、  
稼げる人と稼げない人に  
別れてしまう

なぜか？

マインド面の違いが  
結果に出るから

# 究極の心理学

# 究極の心理学 3つの脳

- ・ 爬虫類脳
- ・ 哺乳類脳
- ・ 人間脳

# 3つの脳

- ・ 爬虫類脳 奪う 食う 交尾 逃げる→短期的 反応的
- ・ 哺乳類脳
- ・ 人間脳

# 3つの脳

- ・ 爬虫類脳 奪う 食う 交尾 逃げる→短期的 反応的
- ・ 哺乳類脳 仲間 孤独を避ける→群れを意識
- ・ 人間脳

# 3つの脳

- ・ 爬虫類脳 奪う 食う 交尾 逃げる→短期的 反応的
- ・ 哺乳類脳 仲間 孤独を避ける→群れを意識
- ・ 人間脳 成功したい 貢献 →長期的思考



爬虫類  
ダントツに強い

哺乳類

人間

# 短期的な本能(爬虫類脳)

- ・ 得したい
  - ・ 奪いたい
  - ・ 提供したくない
  - ・ リスクから逃げたい
- 6000万年の歴史では生存のために  
最も合理的な本能だった

# 我々人類は、生きるために 短期的欲求が最重要だった

600万年

3000年

人  
類  
の  
先  
祖  
誕  
生

農業の開始以降の時代は  
20,000分の1しかない

農  
耕  
の  
開  
始  
2  
0  
1  
9  
年  
文  
明  
社  
会

あなたも  
私もお客さんも  
みんな爬虫類脳  
メインで生きている

- ・得したい
- ・奪いたい
- ・提供したくない
- ・リスクから逃げたい

# 何をしたら ビジネスが成功するか

ヒント：爬虫類脳に好かれる行動

- ・相手に得をさせる
- ・奪わずに提供する
- ・リスクは自分が取る

# 圧倒的に高く売れる 商品ページ&戦略



# この2つをやれば 商品は高く売れる

- 商品の魅力を上げる
- お客様のリスクを取り除く

# 圧倒的に高く売る方法

- ・ 画像
- ・ 価格設定
- ・ タイトル
- ・ 説明文
- ・ 出品方式
- ・ 広告
- ・ アカウントの力／アイテム数

# 画像加工

- 画像加工ソフトを利用（スマホアプリ可）
- トリミングをする
- フィルターをかける

※マニュアル式の調整は手間がかかるのでオートが理想

# 価格設定

- 回転は大事だが、無駄に安売りし過ぎない
- 持っているアイテム数の半分で 1 月で売れればOK
- 最低落札価格は儲かる価格に設定

# 商品タイトル

- ひと目で何だか分かるようにする  
(製品名／サイズ／種類など)
- ひと目で魅力的に見えるようにする  
(美品／超レア／おしゃれ／輝く／数字)
- 検索される言葉を入れる  
(ブランド名／モデル名／メンズorレディース等／カラー)

# 説明文

- 商品紹介／エピソード
- サイズ
- コンディション
- 販売ポリシー（返品／保証／信頼構築）

# 出品方式

- 儲かる価格スタートオークション（即決なしで競り上がりを狙う）
- 儲かる価格スタートオークション＋即決価格
- 即決（ワンプライス）
- 即決 値下げ交渉あり
- 即決で価格を自動値下げ／自動再出品で徐々に安くして売る
- 1円スタート 売り切り

# 広告

- ・ 注目のオークション
- ・ あなたへのおすすめコレクション



# アカウント／アイテム数

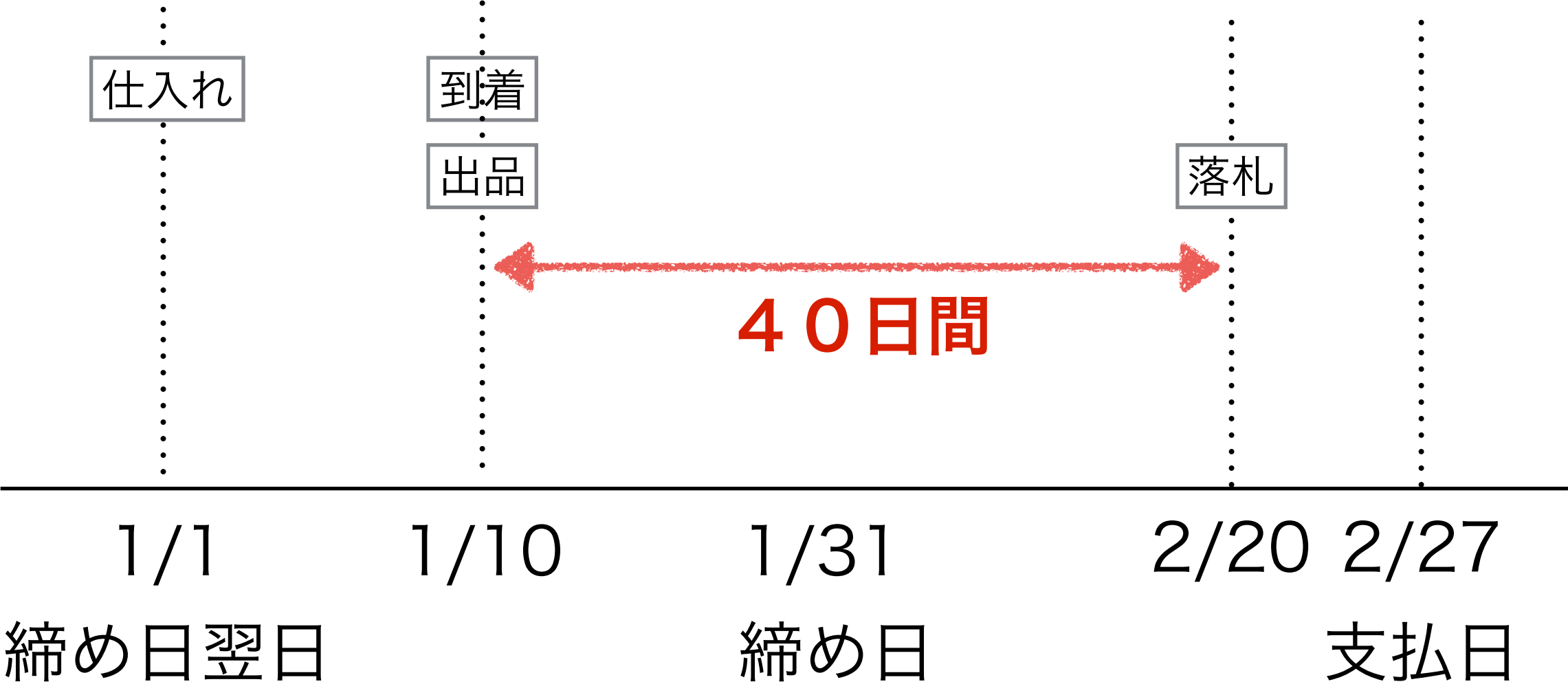
- ・ 売りまくって評価を増やす
- ・ アイテム数は多いほど売れやすくなる
- ・ アイテム数を増やす（最低10アイテム）
- ・ 最初は利益率より回転重視で取引を多くこなす

資金がない場合の裏技

クレカの枠で仕入れをして、  
カードの支払日までに  
売り切る

リスクがあるので  
中途半端な戦略では危険

# 月末締め、27日支払日のカードの場合



# カード枠仕入れの厳守事項

- ・ 仕入れて売った実績があるアイテムだけで行う
- ・ 支払日までに現金化出来るアイテムを仕入れる
- ・ 在庫、支払いスケジュール管理を怠らない

# リスクを回避するポイント

- Gixenに「大量」に「安く」入札するなどして、原価が安いものだけを仕入れ、儲かるか微妙なアイテムはやらない
- 1円スタート売り切りで出品してほぼ原価が回収できるアイテムを扱う
- 支払いが間に合わない場合のバックアッププランを用意しておく
- 資金が無い分、手間と時間でカバーする精神を持つ

# 確固たる収益の基盤を 作るリサーチの流れ



# リサーチの種類

- A. 扱うアイテムを開拓し仕組みを作るためのリサーチ
- B. すぐに仕入れをするためのリサーチ

ゼロの人はAからやらなくてはいいけないが、  
両方バランスよくやることが大事。

# 扱うアイテムを開拓し 仕組みを作るためのリサーチ

- オークファンなどでヤフオクの販売履歴をみて、それをeBayで探す
- 儲かっているヤフオク出品者の出品アイテムをeBayで探す
- 儲かる商品を持っているeBayセラーの他の出品アイテムの価格差などを調べる

※儲かるアイテムが見つかったら、Save this searchなどリストにしてeBayに出品された時に入札できるようにする

# すぐに仕入れをするための リサーチ

- eBayからSave this searchしたアイテムの出品アラートのメールが来たらそれを確認して入札する
- 自分が知っている儲かるアイテムをeBayで検索して入札や購入、もしくはmake offer で交渉する。

# 収益の基盤を作る

- 繰り返し仕入れて売る事が出来るアイテムを売る  
(カテゴリを絞る)
- まずはSave this searchをたくさん増やし、  
その後ブラッシュアップしていく
- 継続して購入できるセラーを取引する
- 良いセラーと連絡を取り直取引をオファー

安定的に仕入れができる仕組みが大事

基本的に受け付けておりますが、返品の場合  
手数料と返品送料のご負担に関しましてはお客様  
にお願いしております。