

# 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
- ・ 省エネリ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

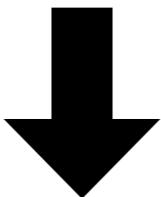
あなたの後先事項は？

# 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

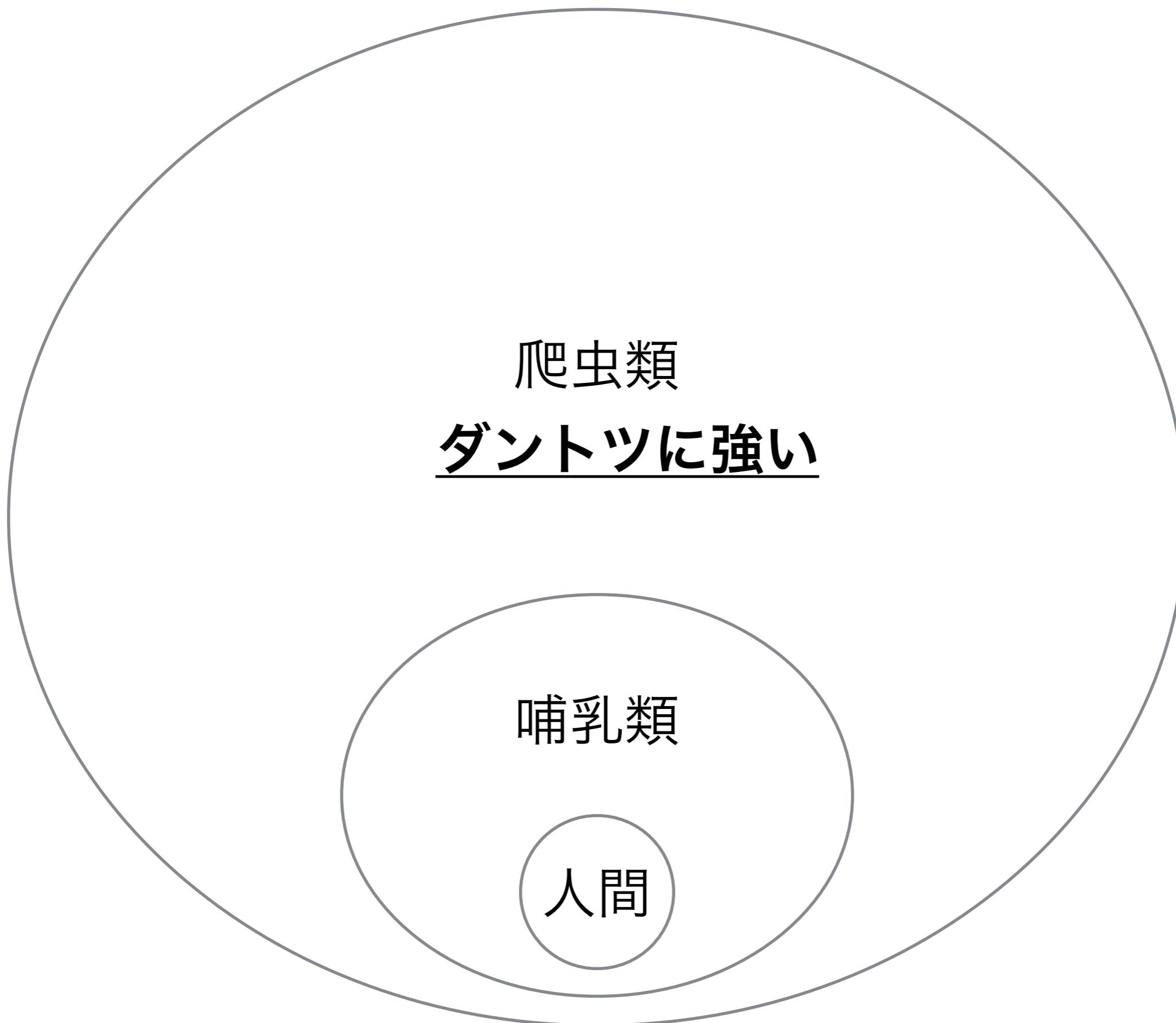
- ・ 爬虫類脳 奪う 食う 交尾 逃げる→短期的 反応的
- ・ 哺乳類脳
- ・ 人間脳

# 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

人類の先祖誕生

600万年

農業の開始以降の時代は  
20,000分の1しかない

3000年  
2000年  
1000年  
農耕の開始  
文明社会の誕生

あなたも  
私もお客様も  
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する（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を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

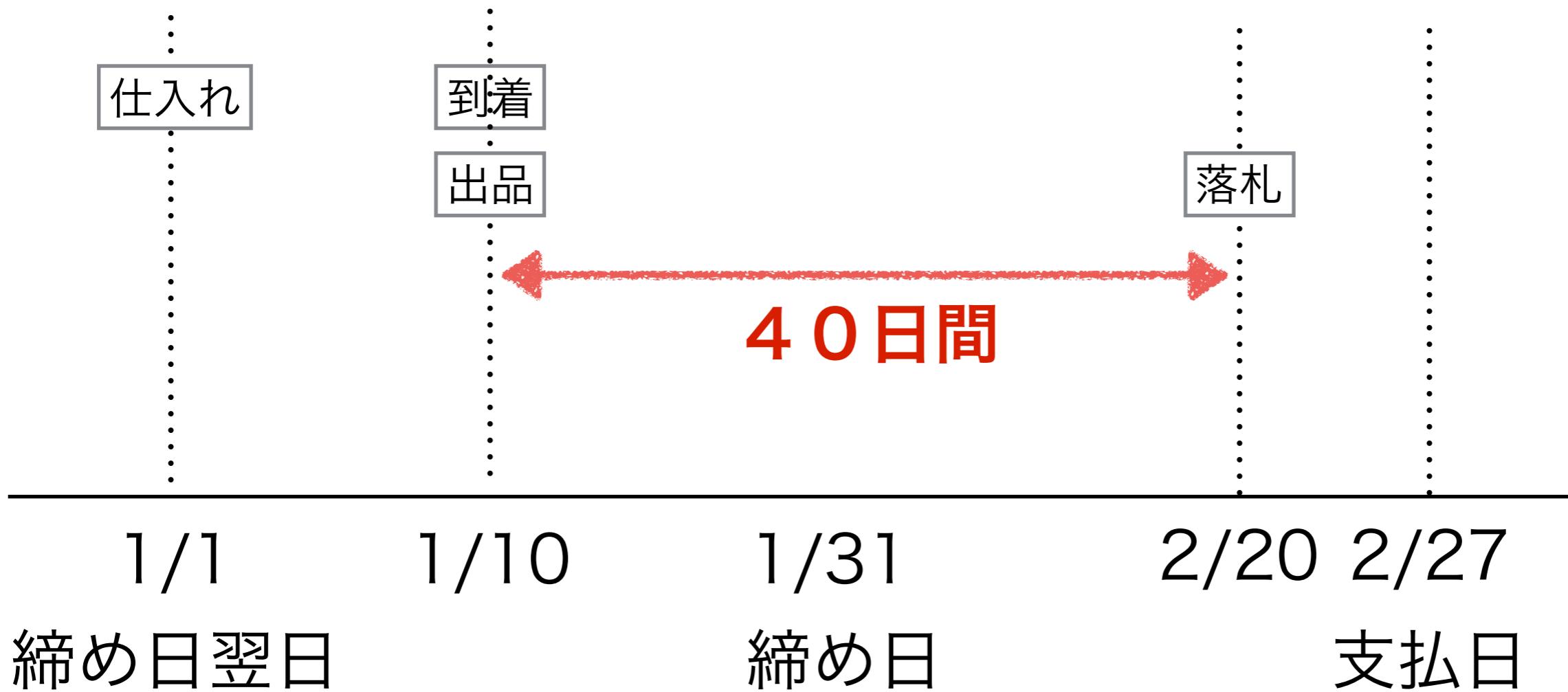
- ・ 売りまくって評価を増やす
- ・ アイテム数は多いほど売れやすくなる
- ・ アイテム数を増やす（最低 10 アイテム）
- ・ 最初は利益率より回転重視で取引を多くこなす

# 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。