

第5回 本講座

ネオ物販アカデミー

本日のテーマ

利益額の桁を変える戦略

実績報告

＜復習＞

上手く行っている人の特徴

- 在庫を多く持っている。
- 広告している。
- 出品ページを自分で考え、工夫している。
- リサーチして独自のアイテムを見つけている

本日の内容

- 物販三原則を徹底して利益額&キャッシュフロー向上
- 早く売るための戦略（広告／出品方法）
- 独占販売を実現するリサーチ&販売管理法

リサーチ三原則

リサーチ三原則とは

1. 過去いくらかで売れたか？
2. 過去いくつ売れたか？
3. ライバルはいくつあるか？

なかなか売れない人が
陥っている落とし穴

1. 過去いくらで売れたか
2. 過去いくつ売れたか
3. ライバルはいくつあるか

【実践】 原則2と3を ヤフオクで確認

- キーワードで出品数を検索
- 過去相場を調べて120日間での販売数を確認

ある程度慣れてきた今、
改めて三原則を活用すべき

ライバル激戦区でも 売ることには出来る

- 「ライバルが多い=悪い」とは言えない
- アクセス数を増やす
- コンバージョンを上げる

アクセス数を増やす方法

- 注目のオークション
- 商品タイトルに検索キーワードを入れる
- サムネイル画像

注目のオークション

- 20円でも効果がある
- 3位以内に入ると更に目立つ

アクセス数を増やす極意 検索キーワード

- 検索キーワードの調べ方 予測変換機能を使う
- 検索されるキーワードを商品名に入れる【ヤフオク】
- 検索キーワードを説明文に入れる【メルカリ】

https://item.mercari.com/jp/m21851450102/?_s=U2FsdGVkX1-pEmYTOcov_X6poZdomUfjKGYo2abgrUKE8Gb4912JgrjjWtpr65eh6XMnH33aGcxpuzhtFdYxoqokLzmFg6IwrosytES03_xyUPpOeHRj0SPF-RvWUo4d

https://item.mercari.com/jp/m79118563591/?_s=U2FsdGVkX19LKqhQ5JWgHzOvTfkBdPaD6RhQRw7IyP_ekbewdprefQNMOOr3rcL-LmaUWPvtgfv1C1xQH6opEjQheK71QWyCkqg0pOvIeXSJIrb4FapfC94Jdo8_Tbi

サムネイル画像

- 画像が荒くなっていないか注意
(スマホ→画像加工→アプリでアップは間違いない)
- ナチュラルな雰囲気◎
- 文字を画像に入れるのも効果あり



コンバージョン（成約率） を上げる

- ページを開かれた数に対して成約した割合
- クリック後の第一印象が大事
- 商品の魅力を上げる&お客さんが感じるリスクを減らす
- 経験が少ない人は相場より安めで売ると早く売れる

メルカリで売る極意

- 品揃え
- フォロワー
- 値下げ
- 自己紹介文
- 説明文
- 画像

一人でこっそり儲ける方法 (オークファンに掲載させない)

- ヤフオク出品終了分（落札あり）一覧を削除
- 当日の24時まで消す
- 一覧から削除してもページは消えない
- 削除する前に一覧をExcelにコピペする

セラピークを使い倒して
自分だけのアイテムを探す

テラピーク

- eBay版のオークファン
- 過去の販売履歴のある「商品」「Seller」などが分かる
- 各種細かい絞り込みができる
- 販売数で並び替えができる

絞り込み機能を使う

- 価格
- Bayer country
- Seller country

並び替え機能をつかう

- 売れた商品の販売数
- セラーの取引数

【ワーク】 テラピークで
儲かる商品をリサーチ

必ず守って欲しい
5つのマインドセット

まずは小さくテスト
上手く行ったら広げる

上手く行っていることは
ダメになるまで続け

上手くいかない時は
違うことをやる

魚になりきる

モデリングは

細かいところまで完璧に

100%でやる

終了