

# 利益最大化マニュアル

## 利益を最大限に高めて販売する方法

※※※ヤフオクメインの作業をする※※※

ヤフオク8:メルカリ2

(9:1でもOK)

の割合で作業をする。

ヤフオクは送料別が基本の販路。

手数料も8.8%。

縦積み商品のコピー、下書き、自動再出品、終了時間設定、その他オプション機能あり。

メルカリより機能が多く物販向けです。

★ヤフオク編:

30分オークションを活用する。

売る日に利用すればSEO対策バッチリです。

(ヤフオクライブではありません)

※30分オークションをする為の条件

:端末がiPhone(iPad)であること。

(iPhone7以降からの動作確認済み)

:ヤフオクプレミアム会員であること

(月額:税抜き462円)

(ソフトバンク、ヤフーモバイルは無料)

★写真撮影方法

※1枚目が1番重要(興味をもってもらう為)

※写真は最低4枚~撮影

1枚目:全体像/本体、付属品

2枚目:アングルを変える

3枚目:アピールしたい所をアップ

4枚目:キズ、汚れ等のネガティブな写真を最後に持ってくる

※背景に注意

:私生活感を出さない

:商品のみを写す

:自然光で撮影が綺麗に撮れる

(ライトを使用可)

:影を作らないようにする

:加工アプリで少し盛るのはOK

:写真加工アプリで周りに枠などを付けると目立ちやすい

:テキストで画像にコメントを入れる(1枚目のみ)

(即日発送、送料無料、美品、希少品、ラスト1品、限定品等、閲覧者の目に止まりやすく、分かりやすく)

## ★価格設定

:メルカリは送料込みが基本なので少し高め設定。

相場より少し高めでスタート。

(10~30%程度)

相場1000円なら1100~1300円。(1080~1280)

いいねや閲覧の反応が悪ければ徐々に相場に近付けていきましょう。

:ヤフオクは送料別なのでメルカリより少し安めに設定。

相場1000円なら1100円(1080)

1080円から次に相場に近付ける金額は980円。

(末尾80にしたい為、相場より20円だけ、敢えて下げています)

ウォッチリストや閲覧の反応が悪ければ相場まで落とす。

※相場を割って売る事は基本的にやめましょう。

ライバルセラーも同じように価格を下げて来るので先を見ると下げた価格での争いになり利益率がかなり落ちます。

価格を下げれば当たり前前に反応は良くなります。

ですが、価格を1番始めに落として販売すると、価格でしか勝負が出来ません。

※**価格を下げる前に見直していきましょう。**

### メルカリ

- ①キーワード(説明文内でハッシュタグ追加)
- ②出品時間&SEO上位表示をゴールデンタイム
- ③画像
- ④説明文
- ⑤価格

### ヤフオク

- ①キーワード(タイトル)
- ②画像
- ③終了時間
- ④説明文
- ⑤価格

価格を下げるのは最終手段だと思って下さい。  
(トレンド商品、長期在庫は除く)

**:価格設定の末尾は【80】を利用する**

**8**で終わる数字が日本人は購買意欲が増します。

**1,000円なら980円**

**2,000円なら1,980円**

**5,000円なら4,980円**

**10,000円なら9,800円**

と言う具合に価格設定して下さい。

### ★販路を増やす

基本はヤフオク、メルカリですが  
その後に追加する場合は**PayPayフリマ**です。

ペイペイフリマは出品手数料の見直しで業界最安値の**5%**です。

使い勝手はメルカリに似ているので使い易いです。

### :販路別の送料手数料

ヤフオク:送料別/手数料**8.8%**

メルカリ:送料込/手数料**10%**

ペイペイフリマ:送料込/手数料**5%**

番外編:Amazon(店舗仕入れでよく利用します)

ヤフオク、メルカリ、ペイペイフリマが安定して、次のステップへ進みたい方。

Amazonは物販でもっともメジャーな販路です。

最大のメリットは

FBA倉庫に納品してしまえば、出品、梱包、発送、入金と面倒臭い一連の作業を丸投げ出来ます。

回転が早くよく売れる。

無料ツールが沢山ある。

デメリットは

月額利用料**4,900円**+税

売れなければ在庫保管料がかかる。

手数料が高い。

価格競争が何処よりも激しい。

知らずにルール違反をしてしまうと、即アカウントバンになる。

出品制限がある。

### 出品する時間帯や終了時間帯設定

:オークションは必ず**24時間以内終了するようにする。**

平日は**20時~22時**の間に終了設定。

土日はほぼ全日**OK(0時~14時は避ける)**

主婦向け商品→**11時~15時**狙い

ゲーム、アニメ→22時～1時狙い

基本的にゴールデンタイムの20時～22時を終了時間に設定する。

#### :販売する日

土日祝は普段より反応がよく売れる日になります。

5やゾロ目の日もヤフオクは反応がよく売れる日です。

(ヤフオクがクーポン配布やイベントをしてくれます)

(5.15.25.11.22)

**土日祝は販売日＝売る為の作業**

**(30分オークション&SEO上位表示)**

**14時～22時頃までが効果大です。**

#### :編集&下準備の日

土日祝に比べて反応が弱いです。

その為、月～金曜日までは土日祝に販売する作業をします。

**主に出品、リサーチ、セラーリスト作成&見直し、仕入れ、修正、下書き(到着前の商品)**

平日やイベントがない日に上記の様な作業を終わらせてしまいます。

## ★その他

:即日発送(24時間以内)に発送すると記載する。

(日本は早い方が好まれます)

:質問、コメントには出来るだけ即返信する。

(機会損失をしない為)

:自己紹介や説明文で梱包方法や発送方法を伝えると安心感が増す。

:独自のセールを特定日で行なう(メルカリ&ペイフリ)

例:毎月1~3日まで

5や7の付く日(5は楽天やヤフーショッピングでの特定日でもありますので効果大です)

ゾロ目の日

不定期で24時間限定10%引きや、2点同時購入で10%引き、3点なら15%引き。

早く買いたい気持ちにさせ、お得感を出す。

(メルカリ有効)

:フォロー割り(メルカリ)

説明文の冒頭とプロフィールにフォロー割りしますと、記載する。

自分をフォローして、コメントくれると1点につき100円値引きします。

購買意欲も上がり、フォローしてもらおうと新規出品した時やSEOを上げた場合に通知が行くので販売に繋がりやすくなります。

(通知OFFにしている方もいます)

:関連商品はセットで販売する

(お得感を強調させる為に単品売りより10%価格を下げる)

色、デザイン違い、サイズ違い、追加すると付加価値が付くもの。

**:同じ商品は2点以上出品しない。**

どうしても出品する場合は必ずメイン画像を変更する。

## ヤフオク一括再出品

こちらについて解説していきます。

ヤフオクの出品が終了時に**一気に再出品**ができる方法です。

ヤフオクトップ画面から、  
【マイオク】を選択し、出品終了分を選択します。  
上部に落札あり、落札なしがありますので  
【落札なし】を選択してください。

すると、下記のように再出品が必要な物が出てきますので、右下の【📷】カメラマークをタップしてください。



そうすると、商品の横にレ点のチェックする画面になります。  
ここまできると、後は簡単です。  
再出品が必要な商品にチェックを入れて、【一括再出品】を選択します。



上記のような画面になるので、後はどの日時に、何時に、何回選択するかだけです  
ね。

基本的には、マニュアルに沿って出品してください。

**【終了日時は1日単位 終了時間はゴールデンタイム】**

後は、自動再出品は**3回**を選択しておく自動で**3回**まで、同じ時刻に再出品してくれ  
る機能なので、こちらも活かして**再出品時間を短縮**していきましょう。