

暴利で稼ぐリサーチメソッドノウハウ

一撃 1 万円以上利益が取れる商品を販売する

Yuichi Sugihara

-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 AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

-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 杉原裕一 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。

【暴利で稼ぐための基本的な考え方】

ビジネスで稼ぐためには薄利よりは暴利で稼ぐことが理想といえます。

特に ebay 輸出のスタートダッシュはリミット枠が限られた状況の中で販売していく必要があります。

そういった時には一撃 1 万円以上の利益がとれるものも織りまぜて販売していくことがうまくいくコツでもあります。

本冊子では一撃 1 万円以上の利益がとれるものを販売していくコツについてお伝えしていきます。

1、高額商品を扱う

暴利とは、ここでは一撃 1 万円以上の利益の出る商品という定義として考えます。

そもそも低価格商品を販売するとライバルがものすごく多い中で競争しなければなりません。

そうなると価格競争に巻き込まれて薄利になってしまいます。

以下、ebay のアドバンスドサーチにて Japan 検索した結果です。
日本から発送するセラーの商品を対象にしたものです。

すると「高額になるほどライバルが少ない」ということが分かります。

【販売価格】	【ebay の出品数】	
100ドル以下	1,414,385 results for Japan	約1/8
101ドル～200ドル	175,363 results for Japan	
201ドル～500ドル	127,237 results for Japan	約1/3
501ドル～1,000ドル	41,523 results for Japan	
1,001ドル～	28,639 results for Japan	約2/3

上記の結果から 100 ドル以下の商品を扱う場合と 200 ドル以上の商品を扱う場合ではライバルが 12 分の 1 に減ることが分かります。

こういったことから高利益を狙う場合は **200 ドル以上の商品を販売する** ことをお勧めします。

2、仕入れサイトをずらす

Amazon のように誰もが利用する仕入れサイト以外のサイトを活用します。

その中でも押さえておきたいのが **メルカリ** です。

メルカリというサイトは **業者はお断り** であくまでも **個人が不用品を手軽に売る** ためのサイトです。

業者がないわけではないですが、ポイントとしては以下の3つになります。

①素人が出品している商品を狙う

不用品といえば、例えばプレゼントにももらったおもちゃや結婚式のビンゴゲームで当たった家電製品など、必要でない場合が多々あると思います。

そういった商品は素人であれば定価よりも安くても良いから**素早く処分**しようとしています。

その場合、信じられないほどの格安価格で手に入ることがあります。

また、昔買ったおもちゃを新品のまま保管しておいたけど邪魔なので処分する場合です。

こういった場合は新品であっても古いというだけで定価の6割でも良いから早く処分したいと思ってしまいます。

しかし、古くなったものは今ではなかなか手に入らないといった理由で**プレ値**になっている場合があります。

このように「メルカリ」に出品する人の特徴を考えてリサーチすることで大きな利益を得ることができます。

- ・メルカリに商品を売る人ってどんな人
- ・どんな不用品があるのか？
- ・安くなりそうな商品は？

この辺をきっちりと考えてメルカリにある商品を出品してみると良いと思います。

ebay から検索するのではなく、

- ・メルカリで仕入れることができる商品
- かつ
- ・ebay でライバルがいない商品

を見つけるのがポイントです。

例えば、USJ でしか売っていないものや TDL でしか売っていないものなどです。

そういったテーマパークに行くと衝動買いしてしまうことが多々あります。

結局、使わないのでメルカリで売るという方も割といますのでそういった商品を狙うなどです。

②広いキーワードで検索する

メルカリでは業者を相手にしてもなかなか儲かる商品は見つかりません。

であれば素人を相手にするということです。

ではいったい素人とどうやって取引をするのか？

素人が出品するときの特徴はタイトルの記入が割と簡易的ということ
とです。

例えば、

「ポケモンセンター限定 ピカチュー オリジナルTシャツ」

という商品があった場合、素人であれば、

「ピカチュー Tシャツ」

のようなタイトルを入れてきます。

であれば**検索キーワードであまり絞らず**「ピカチュー Tシャツ」
のようなキーワードで検索すると素人が出品した商品がヒットする
ことが多くなります。

このように検索キーワードを絞り込まずに範囲を広げて検索するの
がコツになります。

③価格交渉をする

メルカリは価格交渉の文化があります。

やはり、素人の出品が前提になっているので**多少の値引きがあっても不用品を早く販売したい**というのが出品される側の本音です。

中には「価格交渉お断り」という方もいますのでそういった方は除外して商品を仕入れる時には**価格交渉は必須**といえます。

ただし、交渉の際にはきちんと挨拶したうえで丁寧にお願いすることがポイントです。

【価格交渉の例】

はじめまして。

急なコメント失礼します。

現在こちらの商品の購入を検討しています。

なんとか予算内で購入したいのですが、
送料込み 3900 円で購入させて頂くことは可能でしょうか？

住所は東京都になります。

もし可能でしたら、タイトルを専用ページに変更をお願いします。
即購入いたしますのでご検討のほどよろしく申し上げます ^ ^

このように**きちんと挨拶**することで値引きしてくれる可能性が高くなります。

ポイントは**「値引きしてくれたら即購入します」**と一言入れておくことです。

3、プレミアム商品を狙う

プレミアム商品とは定価に比べて価格が2倍、3倍になっても売れる商品のことをいいます。

定価よりも高いのになぜ売れるかという限定性が高い商品だからです。

- ・すでに生産を終了している商品
- ・初めから限定数が決められている商品
- ・その場所に行かないと購入できない商品

など、限定性が高くなればなるほど高額でも取引出来るようになります。

こうした限定品を高値で売る方法としてはプレ値が付く商品の傾向を掴んでおく必要があります。

例えば、プレミアムバンダイのサイトやメディコムトイといった人気商品を扱っているサイトでチェックすることができます。

プレミアムバンダイ

<http://p-bandai.jp/>

メディコムトイ

<http://www.medicomtoy.co.jp/>

こういったショップで販売する商品の中には発売された後に必ず高騰する商品があります。

そういった商品を素早く予約して在庫を抱えて販売したり、無在庫で販売するならヤフオクやメルカリなどでこまめにチェックしながら販売します。

ポイントとしてはこれから**発売される商品の情報をいち早く掴む**ということです。

また、日ごろのリサーチにおいて「limited」のキーワードに注意しながら上記のようなネットショップで購入した商品がどのくらいの暴利で売れているのかをチェックします。

そして、価格差があり暴利で販売済の商品は時間の経過とともに仕入れ価格が高騰したり品切れになったりします。

といったことを理解して**常に先手**で商品を販売することができれば一撃で3万円の利益が取れる商品を売ることも可能になります。

以上になりますが、これらのことをヒントに実践してみてください。

杉原裕一