

A stack of Japanese 10,000 yen banknotes is shown, fanned out to reveal several bills. The bills feature the portrait of a man and the text '日本銀行券' (Bank of Japan Note) and '一万円' (Ten Thousand Yen). The stack is placed on a dark surface.

今から30分後

あなたの口座にザクザク

入金開始!

ガツパリ稼ぐ魔法ビジネス

この度は「今から30分後 2万円入金 楽に稼いだ 月132万円の秘密」をご購入頂きまして誠に

ありがとうございます。

これから、一つ一つラクして稼ぐテクニックを大公開していきます。

もし、今、お金が直ぐに必要な方や借金返済などにお役立ていただければ光栄です。

そして、このマニュアルの全容を明らかにする前に一つだけお約束して頂きたいがございます。

とにかく即金で入ってくるビジネスなので計画的にお金を使い計画的にビジネスプランを立てながら

一つ一つ取り組むようにして行ってください。

今からマニュアル通り、行っていけば月収100万円はあなたのものになることは約束されて

います。

それでは今からこのビジネスの全容を明らかにしていきます。

それは……………。

ヤフオクを使った多彩なビジネスです。

即金はもちろん、出品費用もスズメの涙ほどで利益を上げれる方法ですから今から売れる商品

の出品の仕方や仕入れ方法まで丁寧にご説明していきたいと思います。

身近なものをお金に変える裏技

これは経験に基づいてのお話ですが本当に必要の無いキッチン用品や雑誌、コミック、衣類など邪魔だと思える

ゴミ同様のものをヤフオクで出品すると落札してくれる方がかなり居ます。

こんな物が……

こんな値段で……

理解できないくらい高く売れるのです。

壊れてしまったモノ

壊れてしまったパソコンやパソコン周辺機器は売れ筋商品です。

もちろん、壊れていないものは作動しているので商品として売る事ができますが、ヤフオクの凄いところは

技術のある人が壊れたパソコンを購入し治して使ったり、売ったりしている人が多いです。

ですから壊れたものは = 商品にならない

この方程式はヤフオクでは覆るのです。

もちろん、パソコン以外でもデジタルカメラやAV機器など壊れたものがお金に変わるのはヤフオクの恐しい

所でもあり嬉しい所でもあります。

別れた彼のもの

同じく彼が置いていった音声機器やスピーカーなど詳しい人しか分からないレア物がありますのでメーカーや

型番などをチェックして出品しましょう。

着なくなった衣類

3年前に着ていた服やサイズが入らなくなってしまったものなど流行と言うのは繰り返されますので捨てずに出品

することをオススメします。

中にはレアものプレミアの付く服などもあるかも知れません。

玄関の下駄箱にある靴

自分の履いた靴なんて本当に売れるのと思われるかも知れませんがこれが売れるんです。

もちろん、ビリビリに破れた靴や穴の開いた靴は厳しいですが普通の状態でしたら買ってくれる

落札者が結構居ます。

嘘だと思ったら試してみてください。

教材やウンチク系の本

英語の教材やビジネスモノでもあなたが欲しいと思ったものを欲しがる方は当然居ます。

例えば今から英語を覚えたいと思っている人であれば英語の出品商品を見てくれた人は当然、

買ってくれるわけです。

ビジネス本でもノウハウ集でも何でも欲しい人は沢山居る事を覚えて置いてください。

非売品は高値が付くレアモノに化ける

タレントのポスターやコンサートへ行った時のタレントグッズなどはその時だけのものが多くタオルや

サインなど高値で買う人が沢山あります。

それだけではありません。

昔、販売していたが今は販売されていない思い出の商品も高値で売れる可能性があります。

これは売れないだろうと思ったものでもとにかく売ってみることをオススメします。

ブームを起こした懸賞商品

これは、流行り廃りがありますのでブームの流れを敏感に察知する事が大切です。

中でも生茶パンダなどは入札件数200件以上で2万円以上の落札価格が付いたくらいの状態でした。

当たったものはなるべく日ごろから取って置く習慣を身に付けることをオススメします。

おまけは高値の付くレアモノばかり

昔、流行ったビックリマンシールやグリコのおまけなど本当に高値が付いておりました。

今、流行っているものは当然、廃れていきますが数年経って出品したときにはプレミア扱い

をする落札者が必ず出てきます。

今のブームの者は確実に近い未来に確実にレアモノに変身しますので絶対に辛抱強くタンスや

押入れに大切にしまっておいてください。

CDや雑誌、コミックなど

CDやコミック、雑誌などは捨てずに出品しましょう。

確実に売れますので超オススメです。

人によっては古本屋や中古のCDショップなどで安く商品を仕入れてヤフオクで売って利益を上げている

人も居るくらいです。

ですから間違いなくヤフオクでは3本指に入る売れ筋商品といっても過言ではありません。

自分で作るオリジナル商品

手先の器用な方やデザインセンスのある方などは自分でアクセサリーやフィギア、手編み物などを

作って出品してみるのも一つの手です。

どこにも売ってないそしてこの世に存在しないオンリーワン商品が化ける可能性はヤフオクでは珍しく

ないのです。

上手く行けばロングセラーとしてコンスタントに収入を得る特許商品になる可能性があります。

バーゲンを狙う

スーパーやデパートなどで安売りしている商品を買って、それをヤフオクで売る事により高く売る事ができます。

尚、会員限定バーゲンなどもねらい目で安く商品を買う事ができるので、あなたがそのようなメンバー会員

になっていれば儲かるお膳立ては出来上がったものです。

福袋をヤフオクに売る

一番のねらい目は1月です。

行列のできる福袋は確実にヤフオクで売る事により格段な入札件数と落札者が殺到します。

尚、福袋の中身は季節に関係の無いものが結構入ってたりします。

ですから、福袋として出品するのも良いですがその季節に合わせた単品ウリなども良いでしょう。

是非とも1月には福袋をヤフオク出品の仕入れの年のスタートをする事で幸先のよい1年が始まります。

フリーマーケットで仕入れる

フリマはヤフオクなんかより格安に商品を手に入れる言わば仕入れ先の宝庫です。

そして、フリマで出品している人で行列を作っているお店の商品は間違いなく売れ筋は高いです。

ですからフリマで安く買いヤフオクで利益を出すコツは行列のできているお店で仕入れそれをヤフ

オクで売る事により利益を確実に出す事ができます。

フリマもヤフオクもお客様が買いたい商品は殆んど同じ傾向にありますからフリマで売れ筋の高い

商品はヤフオクでも売れ筋の高い商品なのです。

手堅くコツコツ稼げる楽天市場で仕入れる方法

楽天市場には共同購入、クローズドオークションと言うシステムがあります。

このシステムを使う事により安く仕入れることが出来るのです。

共同購入とは……希望購入者が多くなれば商品の値段が下がるシステムです。

この希望購入者が多くなればヤフオクより安く商品を購入できるため

ヤフオクで売ったときにその利幅の儲けがでます。

クローズドオークションとは……入札金額が見えないオークションシステムです。

ヤフオクの相場を調べてから2~3割くらいで入札すると落札できることが

あります。

常に入札しておく事でコンスタントに商品を確認する事は難しくありません。

この手段は儲けは少ないですが手堅く稼げる賢い方法です。

インターネットで仕入れる

インターネットはクリック一つで沢山の商品や値段の相場をチェックできます。

それと同時にヤフオクに出品している入札件数や落札金額などの相場なども並行して

見る事が大切です。

会員制の所から仕入れが出来ると一般の人には元値が分かりませんし安く仕入れできますので

ヤフオクにて出品して利幅で儲ける事が可能なのです。

ですが転売行為を禁止している業者もありますので注意が必要です。

何でも安く買える鉄道忘れ物市

鉄道忘れ物市とは鉄道の忘れ物を毎年10/14日の鉄道の日に激安で販売されるイベントです。

こちらは営利目的で行っているわけではありませんので激安で商品を仕入れることができます。

リサイクルショップで鉄道リサイクル忘れ物市と言うお店がある位ですので激安仕入れをして

ヤフオクで出品すればかなりの利幅の出る商売になります。

鉄道忘れ物市の開催場所や開催日は各鉄道会社に問い合わせれば教えてくれます。

特に東京や大阪などの都会は忘れ物が多く仕入れをする上で商品のバリエーションがたくさん

ありますので是非ともチャレンジする価値のある内容です。

如何ですか？

あなたの身の回りに売れ筋商品はございますか？

もう一度、押入れの中やタンスなどをチェックしてみてください。

必ず、一家に一つ位はお宝グッズが眠っているはずですよ。

もし、売れそうなものがないあなたは大丈夫です。

次のページから売れる商品を探しヤフオクで儲ける方法を公開していきます。

売れる商品を知る裏技とは

インターネットでは何が売れるか？

ヤフオクでは一体どんなものが売れるのか？何でも売れるのか？

それは売れ筋の良いものと悪いものがありますので売れ筋の良いものを公開していきます。

- 1、近所では手に入らないもの
- 2、近所よりも安く買える商品
- 3、すごくおいしい商品
- 4、持ち運びが大変な商品(重い商品・大きな商品)
- 5、直接お店では買いにくい商品

それでは一つ一つ見ていく事にしましょう。

1、近所では手に入らない商品

近所では手に入らないと言っても様々なものがあります。

- A)品切れ品
- B)海外品
- C)ブランド品
- D)オリジナル品
- E)ニッチ品
- F)特産品

それでは一つ一つ見ていきましょう。

A)品切れ品

例えば近所で売っている商品が品切れだとしたらどうでしょうか？

すぐに欲しい商品があるのにお店へ言ったら在庫がなく品切れの場合、家に戻ってインターネットで検索して

商品を探されるのではないのでしょうか？

特に分かりやすいのは本です。

品切れとは少し違うかもしれませんが有名なところではアマゾンです。

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

本の品揃えはよほどの大きな書店で無い限り品揃えは良くないでしょう。

週刊誌や新刊マガジンなどはどこの書店にもありますが過去に発刊されていた本やマニア系の本は在庫が少ないためおいてない場合が殆んどです。

しかし、アマゾンで調べれば殆んどの商品はありますし、在庫があります。

ここまで品揃えが良いと便利なショップとして人気があるのも納得します。

ですから、このアマゾンである程度、売れ筋の高い本を購入しセット売りにするなどしてヤフオクで売る事により注目度を上げて高く売る事ができるのです。

流行を素早く察知し人より早く売る事で利益を拡大するチャンスが充分にあるのです。

B) 海外品

海外品は日本では売っていないそして買う事のできない商品です。

これはあなたが海外へ良く行かれる方であれば現地でお土産感覚で買ってきた物を売る事をオススメします。

まず、海外へ良く行かれる方は現地で安く商品を購入し日本で高く売れば利益がでます。

ヤフオクでも海外のものが結構売られていますが良い売られているものを売っても仕方ありませんので

やはり出品されていないものを売る事が大切です。

例)

大きいものですと家具や寝具、インテリア雑貨など本格的な仕入れが必要です。

小さいものですとアクセサリやその国のお菓子やチョコレートなどが大人気です。

C) ブランド品

格安のブランドと言うキーワードで検索し目ぼしい売れ筋のあるブランド品を売ることで利益をだすことができます。

いくら格安と言っても仕入れにお金を掛けて売れなかったらという方も多いのではないのでしょうか？

そこで、お店に以下のように交渉するのです。

お店の商品を売らせて下さい。

広告費はこちらで出しますので……と言う感じでリスク無く話をするのです。

交渉が成立したときにその商品をヤフオクで売るのです。

ヤフオクでその商品を買ってくれたお客様が現れたらその商品をお願いした格安ブランドショップで買えば

リスク無くヤフオク販売ができるのです。

D)オリジナル品

オリジナル商品は手作り商品やオリジナルデザイン商品、アイデア商品など、この世に一つしかない他では手に入らない独自商品です。

売するためにはそのオリジナルのコンセプト、何が売りなのか、誰をターゲットにしているのか、その商品をお客様が手にした時にどのようなライフスタイルや感情が変化するのかを上手く伝えなければなりません。

例えば、あなたがコンセプトも何も決めずにデザインを考え、それをTシャツにプリントしたとします。

「素晴らしいデザインだ、これは誰もが欲しいに違いない」

と思ったとしたらそれは完全にあなたの独りよがりです。

着て欲しい人を明確にイメージしないでデザインしたTシャツは誰も欲しがりません。

有名なデザイナーがデザインしたものであれば別ですがプロのデザイナーこそコンセプトをはっきりもっています。

オリジナル商品はコンセプトを明確に商品化していくことが大切です。

それらをヤフオクの商品説明で表現するのです。

E)ニッチ品

ニッチ商品とは機械や車など整備関係の人が使う特殊工具などです。

ホームセンターなどでも工具などは扱っていますが専門的な工具などは品揃えが少ないです。

専用の洗剤や用具などは近所で探すのは難しいです。

また、バイクや車などの部品も近所の整備工場に頼めばよい場合もありますがメーカーにこだわる

人や自分でカスタマイズする人は自分で取り寄せる人が多いです。

他に、プラモデルや鉄道模型などマニアにウケの良い分野のものなどが一番需要の高い場合が多いのです。

F) 特産品

近所で全国の特産品を手に入れることは、なかなか難しいのではないのでしょうか？

この特産品などは今、いつ火がつくか分からないものが結構あります。

例えば、バライティー番組などで取り上げられた食べ物などは放送された翌日からもの凄い反響が出るのが殆んどです。

テレビなどの情報にもアンテナを張りながら情報収集することが大切です。

2、近所よりも安く買える商品

近所で買える商品であっても、早急に必要でない場合はインターネットで安ければ売れます。

尚、色んな商品を比較した結果、インターネットのほうが安く買えればインターネットのほうが間違いなく売れます。

例えばパソコンや家電などです。

近所のパソコン屋や家電屋などで買ってもインターネットで買っても同じ商品であれば安いほうで買う人は沢山居ます。

そして、買う前に、他メーカーの商品と比較したり、レビューを参考にしたり、じっくりと比較して買うのも家電の特徴です。

価格.comと言うサイトを見れば分かりますが価格競争の激しい業界です。

価格.com
<http://kakaku.com/>

単価が高くても利益率が少ないジャンルと言えます。

ちなみに、価格.comでは商品検索すると安い価格を提供しているショップ順に並びます。

安さは程ほどにして、商品に付加価値を付けてヤフオクで売る事が成功の道です。

3、すごくおいしい商品

洋菓子や和菓子、スイーツなどインターネットではおいしい食べ物が沢山売れるのです。

これらの商品は写真の取り方で売上が大きく変わってきます。

おいしさが伝わる写真を撮ることが一番大切になります。

また、どう言うシチュエーションで、食べるとおいしく感じるのかを視覚的に見せるようにイメージ写真を使います。

そして、それは何故、そんなに美味しいのかを写真や文章で思う存分伝えていくのです。

お客様の声なども非常に大切です。

このように商品を売れば間違いなく売上が上がる事は約束されています。

4、持ち運びが大変な商品(重い商品・大きな商品)

運ぶのが大変な商品とは「重い商品」や「大きい商品」ということになります。

もちろん、重いものや、大きいものであれば何でも売れるわけではありません。

商品の質がよくなければ話になりません。

では、重い商品と大きい商品の2つを見ていきましょう。

A)重い商品

重い商品としては「ミネラルウォーター」や「米」などがあります。

そして近所では、なかなか手に入らないものであれば確実に売れます。

そして何よりヤフオクやインターネットの場合は「送料」がお客様の負担になるか否かで

売上が大きく左右されます。

セット売りや付加価値などを付けて送料無料などとすると良いでしょう。

表示は「送料無料」や「送料込み」などとするとインパクトがあります。

B)大きい商品

大きい商品といえば、家具やテレビ、冷蔵庫などの・・・車などもそうです。

家具や寝具などは生活をイメージさせる写真や説明が購入意欲をかき立て、売上を上げていくのが一番大切です。

また、サイズの表示なども大切です。

お店で購入するわけではないので大きさが分からないと、購入する事はまずありません。

現物を見る事無く具体的にイメージできる商品写真、説明を思う存分、書き込む事が必要になります。

また、テレビや冷蔵庫などの家電製品は価格競争が激しい業界なので付加価値をつけた販売戦略が必要となります。

車などはマニア向けのモノや安く買える車などを売ると良いでしょう。

もし車屋に知り合いが居たら、宣伝費無料と言う形で話をして売れたら納車するようにすればリスクは0で済みます。

5、直接お店では買にくい商品

人に知られずに買いたい商品は数多くあります。

インターネットに限らず、カタログや通販で実際にたくさん売られています。

インターネットも同じ通販ですから対面で買にくい商品は確実に売れるのです。

例えばダイエット商品などは良い例です。

痩せるための健康器機や矯正下着、飲むだけで痩せるサプリなど対面では買にくいものです。

ですから店頭においてあるよりはインターネットのようにお客様の声などが掲載されているほうが確実に売れ筋や売上が変わってくるのです。

他には、育毛剤やかつら、避妊用具などなど人には明かせないものはやはりインターネットが一番の消費者アイテムなのです。

これははずせない定番の裏技

落札相場を調べる

商品には相場というものがあリ儲かるか？損をするか？を分ける最初の課題です。

「オークファン」と言うサイトがあるのですが過去の落札価格を検索する機能があり

1年前までの落札結果をする事ができます。

オークファン <http://www.aucfan.com/>

あとは、「価格.com」や「楽天」です。

「価格.com」は新品の商品しか調べられませんがこの価格がその商品の上限と考え

て良いでしょう。

「楽天」の「楽天フリマ」では出品数が少ないものの、一応中古品の相場も調べる事が

できます。

価格.com <http://kakaku.com>

楽天フリマ <http://furima.rakuten.co.jp>

出品してから入札者を増やす裏技その1

入札件数が増えれば盛り上がる

ヤフオクでは入札件数が増えれば増えるほど落札価格が高くなる傾向があります。

入札者が多い商品と少ない商品では入札数が多い商品のほうが落札価格が高くなる可能性があります。

よって、入札件数を増やすポイントは「1円スタート設定」での開始価格をすることをおすすめします。

入札数が多い商品ですと人気のある商品なのかなと、たくさんの方が集り注目されます。

ヤフオクはやはりフリマと同じで安く買いたいという方が多いのでココは思い切って1円スタートからの開始

を心がけてください。

1円で終わっても構わない商品で

入札が増えるにつれて、その商品や出品者への信頼感も増していきます。

お店で言えば、行列のできる混雑しているお店ですと、行ってみたくありませんか？

逆にガラガラなお店には足が運ばないのは皆同じだと思います。

しかし、思ったように入札件数が増えずに1円で終わってしまう事があります。

高値落札がほぼ決まっている商品や仕入れ値より高い価格が上がると自信を持って言える商品、

ただで貰った商品などに使うとよいでしょう。

仕入れ値より低い金額で落札されるのが嫌であれば「最低落札価格」を設定するののも一つの手です。

ですが、「最低落札価格」を設定する事で入札件数が増えずに嫌がられるケースもしばしばあります。

商品に応じて即決価格を変える

ヤフオクでは「即決価格」を設定する事ができます。

これは、この価格であれば直ぐに落札できますというものです。

もし、この即決価格を設定されていると、今すぐにこの商品が欲しいというユーザーや落札を競い合う

のが嫌いなユーザーなどに落札される傾向があります。

即決価格を設定する場合、上記で述べました「オークファン」できちんと商品の相場価格を調べてから

価格を設定しましょう。

即決価格を設定するコツは回転率を考える事です。

つまり、今、旬の商品だからすぐに落札されたいと言う商品には相場より少し低めの価格で設定すると

落札されやすくなります。

一方、定番商品なのでいつ売れても良いと言う商品は相場と同じくらいの価格にすると適切な価格だと

思ったユーザーが落札します。

このようにして商品によって即決価格を変えることがポイントです。

最低落札価格は設定しない

ヤフオクでは取引オプションから「最低落札価格」を設定できます。

これは「この価格以上でない」と落札できません。」という価格です。

出品者にとっては必要最低金額で落札されるので良いかも知れませんが落札者にとっては

あまり喜ばしいことではありません。

と言いますのも例えば1円スタートで出品しても、最低落札価格まで上がらないと落札ができないので

1円スタートのうまみがないのです。

それならば最初から最低落札価格でスタートすればいいと思われてしまいます。

落札者の反感を買いやすいのが最低落札価格なのです。

もし、どうしてもこの金額以下では落札されたくないという商品は相場を調べてその商品相場価格

からのスタートをする事をオススメします。

出品してから入札者を増やす裏技その2

「注目のオークション」で商品を上位に掲載する

ヤフオクでは自分が出品した商品を如何に目立てさせれるかが落札へのポイントとなります。

ヤフオクでは「注目のオークション」と言う有料オプションがあり商品を目立たせるための必須オプション

です。

これは上位検索結果に表示させるものです。

例えば1日20円でこのオプションを設定しても、ほかの商品が25円を払っていれば自分の商品はその

出品者の商品よりも下に表示されます。

一度「注目のオークション」を設定すれば誰がどれくらいの金額を支払っているかが分かります。

出品するカテゴリーによって金額が違いますのでまずはオプション設定をして相場をきちんと把握して

効率よく設定する事をオススメします。

文字でタイトルを目立たせる

文字で表示されたタイトルは目立ちます。

これを実現するのが「太字テキスト」オプションでこちらも有料で10.5円です。

これは商品一つ一つに対しての金額なので出品日数によって変化する事はありません。

文字にしたときにはタイトルが読みやすくなるように「」や「」など「送料無料 1円スタート価格 アジア限定品」などと

すると読まれやすくなります。

もちろんこのほかにも有料オプションがあり、あれもこれもとつい、使いたくなってしまいますが計画的に無駄のない

コストで出品していく必要があります。

商品が高く売れる時間帯とは

土日の夜10～12時に終了時間を設定する

オークションの終了時間は落札価格を左右します。

ユーザーが余裕を持ってサイトを見る事ができる曜日や時間にオークションを終了するように設定すれば

多くの注目、入札が集るので落札価格が上がります。

パソコンからでも携帯からでもユーザーが最もサイトを見ている時間帯は夜の10～12時だと言われています。

この時に見たい商品や欲しい商品を探している方が多い時間帯なのです。

その上でユーザーに合わせて細かく終了時間を設定する事により落札価格が上がります。

例えばビジネスマンや学生がターゲットの商品であれば昼休みや夜遅くに終了時間にします。

主婦などであれば午前中の家事が一段落した時間帯、夕食の準備を始める前の時間帯などに終了時間を

設定するのです。

このように1日のターゲットユーザーの動きを予想し終了時間設定する事で落札価格を上げる事が実現でき

るのです。

人気商品のキーワードを知る裏技

上位の検索キーワードを知る

出品した商品をユーザーに見てもらうためには、どんなキーワードで検索されているのかを知ることが大切です。

そうすれば自分の商品にアクセスを集める事が実現し落札してくれる可能性が上がります。

ヤフオクの「コレ売ろうあれ買おう」、モバオクトップページの「人気検索キーワード」では、それぞれテレビや雑誌、

インターネットなどで話題になっている言葉を見る事ができます。

例えば、今年の急激な「円高」の時には「円高還元」がキーワードのブームとなりました。

商品の頭に「円高還元セール」、「円高還元値下げ」と言った商品を出品した方が多くの入札件数を集めました。

どのジャンルに出品すれば人気が出るのかを調べる

ヤフオクでは商品ジャンルごとに人気カテゴリーやキーワードを調べる事ができます。

それが「検索・カテゴリーランキング」です。

自分が出品しようと思っている商品ジャンルを事前にチェックし人気のカテゴリーやキーワードに合致する商品が

あるのであれば是非、出品してみましょう。

入札件数をアップするポイント

購入場所とマイホームページのリンクを明記する

商品説明で絶対に外せないものがあります。

それが「購入場所」です。

購入場所を明記する事によりその商品が本物であるとアピールできるだけでなくプレミア感も出せるように

なります。

例えば、ブラダのブランド品を海外の本店で購入したのであれば、「本店にて購入」と明記すると良いでしょう。

同じくマイホームページがあるなら商品説明にリンクを張りましょう。

細かい商品説明を明記するにはヤフオク説明で明記するよりもマイホームページに誘導してそのサイトの

商品説明をしたほうが間違いありません。

購入場所とマイホームページのリンクを張ることによりその商品が正規品であるとすっきりとした商品説明で

見ている人に伝える事ができます。

見ている人が思わずクリックしたくなるような裏技

まずはタイトルでユーザーをひきつける

キーワード検索やカテゴリー検索でお目当ての商品を探す以外にも、暇つぶしに商品を眺めているユーザーもかなり居ます。

このようなユーザーの心を捉えて、ついクリックしてみたいくなるようなタイトルをつける工夫が必要です。

ヤフオクはタイトルの文字数が全角30文字以内、モバオクでは全角20文字以内です。

モバオクの場合は絵文字を使うこともできます。

適度に絵文字を使う事により目立たせる事ができますがあまり使いすぎると見ずらくなりますので適度に使う事が大切です。

定番のキーワードと時事ネタを使い分ける

タイトルに入れると効果的な言葉があります。

その代表が「送料無料」と「レア」です。

ユーザーは送料を非常に気にするので送料無料と言う言葉には非常に敏感です。

レアの場合はなかなか手に入らないものとして注目されます。

同じような効果を出すのが「ランキング第1位」と言う言葉です。

例えば化粧品であれば美容雑誌「美的」などのランキング発表となるので、それを売り文句にするのも良いでしょう。

また、一時的に爆発的なアクセスを集める方法は時事ネタが最も有効です。

例えば小島よしおの「そんなの関係ねえ」などそのブームにあったネタをタイトルに添える事で

一時的にアクセスを爆発させることができるのです。

ウォッチリストに追加させて落札率アップ

落札件数を上げるウォッチリスト

出品した商品が「ウォッチリスト」に追加されれば、それだけ落札率がアップします。

そのウォッチリストとは気になる商品を登録しておく言わば、ブックマークです。

自分の商品が他のユーザーのウォッチリストに登録されれば落札まであと一歩と言えます。

ヤフオクでもモバオクでも如何にウォッチリストに登録してもらうかが重要です。

一度、ウォッチリストに登録されれば、オークションの終了が近くなると終了間際を知らせるメール

が届きます。

この機能のお陰でウォッチリストには登録していたけれど入札を忘れていたユーザーの駆け込み入札を

期待できるのです。

ウォッチリスト登録に導く方法

ヤフオクではウォッチリストへの登録件数を増やすテクニックがあります。

それは商品説明の途中に「ウォッチリストの登録はコチラ」とリンクを張ることです。

気になる商品説明を読んでいるユーザーが時間のあるときにゆっくり読んだりする意味でも

これは絶対に行うべきテクニックです。

狙った獲物を逃さない方法

おまけ効果は購買意欲をかき立てる

上記で述べましたウォッチリストへの登録及び誘導方法をご説明しました。

商品に対する興味がある方が当然、ウォッチリストに登録するわけですから更なる購買意欲を

かき立てる意味でお得感をつけることが大切です。

そこでグリコのおまけを思い出してみてください。

出品物の金額をおまけする方がおりますが、ハッキリ言って意味がありません。

それはその商品の価値をさげる事にもなりますし付加価値をつける意味でもモノを無料で貰うほうが

格段に喜ばれるのです。

タイトルにおまけ付きなどと明記するとクリック数も上がりウォッチリストに登録している方の購買欲を

かき立てる何よりの方法なのです。

評価がないことで高く売る

ヤフオクに出品する上で評価は非常に大切な内容です。

評価が多ければ多いほど、ヤフオク上での信用度が増すからです。

そして、オークションが終了した際にお互いの評価をする運びとなります。

しかし、そんな中でも「評価をしないで下さい」という方からのメールが多いです。

それは、出品者の商品に評価を入れると履歴が残ります。

他人に買った商品の履歴を見られると困る人は評価をして欲しくないのです。

そこで商品説明に「希望があれば購入して頂いても評価はしません」と言うコメントを添えます。

そうすると入札件数が増えていきます。

人には言えない、ばれたくない買い物をする方もヤフオクでは多いのが特徴ですから、やはり

ユーザーに履歴を残さず購入できる仕組みを作ることが入札件数を上げ行列のできる出品者

として注目されるのです。

権威性を利用する

ヤフオクは信用、信頼付けをする事が大切だと評価の重要性の部分でもお話をしました。

そして、もう一つ信用や信頼を確実に得る方法は「権威付け」になります。

ある商品売ってその商品に対する専門家のコメントなどがあると非常に説得力があります。

また、芸能人ご用達などももの凄く反響を呼ぶ手段です。

また、写真の見せ方一つでも権威性を表現する事が出来ます。

例えば、ブランド物のバックを売るとします。

そして、ただ普通に写真を撮るのではなく白い手袋をしてとることにより高級感 = 権威性を演出すること

が出来るのです。

ですから、 大学教授のススメや 先生が語るなど権威性をユーザーに見せる事により商品に対する

信用度が増し確信する購買へと導く事が出来るのです。

行列のできるオークションにする裏技

上記でも述べました開始価格1円スタートする事を大前提にもう少し深くお話していきます。

にぎわっているお店には人は寄ってきます。

そしてにぎわっているお店は人気があるのだとユーザーは感じます。

そこで、ある程度、入札件数があればアクセス数が見込めますので如何にサイトの信頼性を

訴えるかがポイントです。

「お客様の声」をたくさん掲載する

入札件数がたくさんありお客様の声もたくさんあるサイトは間違いなく流行ります。

と言う事は購入者が増える現象になっていくのです。

ですからできるだけ多くのお客様の声を掲載し各ユーザーに商品の良さをアピールする上で

一番の効果を上げる方法なのです。

商品の残りの数を常に明記する

特に限定品などの場合はかなり有効な手段といえる事と思います。

例えば限定10名様などで商品を売った場合に残りの在庫の数を頻繁に減らしていくのです。

そうすることにより各ユーザーが早く買わなければと焦りの行動現象がおきます。

この商品は売れている……

この商品は残り少ないから今すぐ買わねば……

と思わせるかどうかで売上が格段に変わってきます。

購入意欲を如何にくすぐれるかでその商品がヒット商品になるか否かが決定するといっても過言ではありません。

転売するなら別IDを作る

ヤフオクで買ったものなどを転売する際には別IDを作って売りましょう。

管理が面倒になるのが最大のリスクですが但しメリットはありますので是非とも別に作ることをオススメします。

そして何より別IDを作ることにメリットは以下の通りです。

・自分自身の評価が高いIDの評価に傷を付けたくない。

・1円オークションなどの安い商品を落札するケースが多い場合、1円で出品する人は評価が悪いケースが多いので保険の意味で利用する。

・きちんと取引しても悪い評価をつけてくる人も居れば、状態の悪い商品を送ってくる出品者もいるため、リスク回避用に出品用と落札用でIDを使い分ける。

このように2つのIDを使う事でリスクを回避することができます。

転売する場合も同じで自分の商品を転売される事もあり得ますのでやはり別IDを作ることが一番大切といえます。

アラートを登録してもらいリピート客を増やす

皆さんの出品する商品が注目されるようになれば落札率も比例してアップします。

そこで、ヤフオクには、出品するたびに登録をしている人にメールを送ってくれる「アラート機能」

というものがあります。

例えば出品している商品をAさんに見てもらった場合、次に出品する商品をAさんに見てもらえる保証

はありません。

そこでAさんにアラート登録してもらう事により確実に次もAさんの目に触れさせる事ができます。

こんな便利機能を使わない手はありません。

あなたの商品に興味を持っている人のほうが落札率も確実に高くなります。

このアラートリンクを作成するのは少し手間が掛かりますが簡単にできるツールをご紹介します。

クリッカー発リンククリエイター

<http://aclabo.com/factory/link.html>

同じ商品をバラで出品する

ヤフオクでは一つのオークションで同じ商品を2個以上まとめて出品する事ができます。

しかし同じ商品を出品する場合は同時に出品せずにバラで出品する事をオススメします。

例えば3個の商品を同時に出品した場合……

3000円

2000円

1000円

で入札があったとします。

この場合、1000円で購入できる範囲です。

しかし、表示されるのは最高額の3000円です。

そこで何が言いたいのかと思うしますと、ある程度ヤフオクのシステムを理解している方は

最高額が3000円の表示であっても1000円で購入できると判断しますが新規でヤフオクの

システムを理解していない方は3000円でないと購入できないと判断する人も少なくありません。

ですから、3個売の場合はまとめて売らずに単品でバラバラに売れば入札件数や最高額も

散らばり新規の方の購入者も勘違いする事無く購入して貰える言わば見えない取りこぼしを

失くすことも売上げをアップさせる上で大切な事です。

ですから結論は同じ商品を出品する場合は1個ずつ単独で出品するという事です。

ベテランが参入しにくいジャンルを開拓する

あなたはヤフオクで高い商品と安い商品とどちらを売ったほうが儲かると思いますか？

何か売れ筋の高そうな独自の商品をもっていれば高く売れる可能性は否定できませんが

やはりフリマ感覚でショッピングを楽しむユーザーが多いヤフオクは安い商品を数多く売った

ほうが確実に儲かります。

つまり薄利多売の世界ですね。

そこで思考を少し変えてまだ参入の少ないカテゴリーを選び出品していくのがベストです。

そこで仮に高く売れそうな商品が発掘できたとしても絶対に高く売ってはいけません。

それは、ヤフオクベテラン勢がリサーチしているのでその商品を安く大量に仕入れ安くヤフオクで

販売されてしまうからです。

単価の高いものが大量に売れると皆、参入してきますので欲をかかずに薄利多売の姿勢を貫き誰にも

参入されない姿勢で居る事が長く売上を確保するコツです。

競合の多いところは避ける

ヤフオクの特徴は何度も申し上げている通り、レアモノ、なかなか手に入らないものが入札件数を増やし落札率

をアップさせる上で大切な部分です。

ですから、競合の多いカテゴリー = 簡単に手に入るものと言う事になりますので希少価値の高いものを売る必要が

あります。

希少価値の高いものなんて簡単に見つけられるの

さて、希少価値の高いものを売る事の重要性はご理解いただけたかと思いますがココからが大切なお話になります。

それは、なかなかレアモノや希少価値の高いものを手に入れることは困難なことです。

でも、そういったものを売らないとヤフオクで生き抜くのは大変です。

そこで、このマニュアルで一番大事なお話を致します。

これこそが一番、お伝えしたいノウハウです。

希少価値の高いものを探すのではなく自分で作る

いきなり希少価値の高いものを作るという題目を見て驚かれる方も多いでしょう。

何かハンドメイドの手作りや手先の器用さを生かした発明品を作れとでも言うのかとヤジが飛んで

きそうですね。

もちろん、そのような事が出来る方であればその選択肢も充分にありますが……。

しかしながら、手先の不器用な方にとっては難しいお話ですよ。

でも、おまけのお話をお先ほど致しましたがあの発想を少し転換して商品の価値を上げる方法を

ご説明します。

それは……売る商品に何かしらの情報を付けて売る！

コレです。

どうということかと申しますと以下のようなお話です。

例えばあなたはお茶を売ったとします。

その売るお茶にお茶のウンチクや美味しい飲み方のレシピなどを付けて売るので。

あなたは花を売ったとします。

その売る花に正しい花の育て方やガーデニングのウンチクなどの情報を付けて売るので。

これは、今後、確実に流行る販売戦略で興味のある商品を購入したお客様はその商品の知らない

部分をさらに知りたいのです。

ですから…… 裏技集や 攻略などその商品に対する情報を付けて売る事がこれからのヤフオク

攻略する上で確実に利益を上げる方法といえます。

尚、これを販売戦略として行う事により希少価値の低い競合の多いカテゴリーでも十分に勝負ができます。

ポイントとしてはその商品よりもその情報が欲しいと思わせることが大切です。

ターゲットを絞り、一体誰に売なのか？商品に求めているものは何か？を探りながらレシピや情報を作り

販売することで確実に売上を確保できる戦略なのです。

複数出品の落札率や落札額をアップ

複数出品時に目玉商品を安い価格で出すと他の商品のアクセスがアップします。

しかし、それだけでは落札額がアップする事はありません。

そこで、落札率は簡単にアップできても落札額をアップさせるにはメリットを出さない事には落札額がアップする事はありません。

- 1, 2品以上落札した場合は一緒に発送することを明記する
- 2, できる限り似たような出品商品を出すが良い
- 3, できれば終了日は同じ日が良い
- 4, ホームページがあればリンクを張る
- 5, 送料が安くなることを明記する

まとめ買いをして頂くこんなメリットがありますよと明記すると落札額が格段に上がります。

「一緒にご注文いただければ送料は1個分で良いです」

「複数落札していただいた方は 円割引します」

「複数落札して頂いた方は、おまけをお付けします。」

など言葉や文章を書き添える事により反響を得るだけでなく確実に落札額をアップする方法なのです。

やはり違うところで買うのであれば送料などが無料になるまとめ買いをする方が多くなりますので決して

あなどれない手段といえます。

セット販売をする

ヤフオクで儲けるには何と言ってもセット販売方式が一番の成功の近道です。

やはり、お得感を思う存分、出し切れるかがポイントとなります。

例えば、ビデオカメラを売った場合にバッテリーや付属品などをセットで売ります。

そして先ほどノウハウでも明かしたおまけとしてビデオカメラのウンチクやノウハウなどを添えて

売る事により反響は格段に変わります。

ビデオカメラは競合が激しく、性能も金額も差ほどユーザーからしたら変わりませんのでどの出品者に

入札しても良いわけです。

そして同じ土俵で戦う場合は評価の高い出品者に軍配が上がってしまうのです。

ですからそういった方程式をくつがえす意味でもおまけやセット売りで付加価値をつけてオンリーワン

商品を出品する事が負け戦を勝ち戦に変える最大の方法なのです。

人が持っていないもので顧客心理をくすぐる

やはり顧客心理としてくすぐられる商品や言葉は限定品ではないでしょうか？

ですから人が持っていないもの、つまりオリジナル商品が売ることが大切です。

上記でも述べましたがもちろん、そのような商品の入手困難な場合はどうぞノウハウをオリジナル

商品として限定品と言う名目で売ってみてください。

もう手に入らないものや在庫の残りがわずかなものには嫌でも買わなくてはならない理由が顧客に

入り込んできます。

ですからこれからヤフオクで大儲けを狙う方は是非とも顧客心理をくすぐるオリジナリティーのある

商品を限定品として売っていく販売戦略をオススメ致します。

有名人が使ったもの

有名人が使用したもので人気のあるものはヤフオクでヒット商品になります。

例えばキムタクや幸田クミなどが愛用しているサングラスや香水などそれだけで数万円～数十万円

の利益を出した方が居ます。

あとは、月9などのドラマで俳優や女優が身に付けている時計やアクセサリーなどを見て早急に探し

取り寄せるのです。

そうすることによりリスクなしで大もうけできる可能性があるからです。

有名人のものを買うときのコツをお教えいたします。

- ・限定モデルだけを狙う
- ・フルネーム(崎あゆみ愛用)などタイトルに入れる
- ・仕入れ値が定価以上になる場合は手を出さない

ヤフオクで儲かる商品とは

ヤフオクで儲かる商品とはどんなものがあるのでしょうか？

売れ筋の高い分野をまとめてみました。

- | | |
|--------------|-------------|
| ・地域限定商品 | ・応募すると貰える商品 |
| ・応募シールやクーポン券 | ・フィギュア |
| ・アイドルグッズ | ・限定商品 |
| ・初版の本 | ・携帯関連 |
| ・オマケを揃えた商品 | ・お宝グッズ |
| ・ゲーム(限定商品) | ・ブランド品 |

と言ったキーワード検索を徹底的にかけてみましょう。

ヤフオクではこんな物がうれるのかと言うあなたには価値の無いガラクタと思えるものでもそれを

高い値で落札してまで欲しいと願う人は沢山存在するのです。

ですからヤフオクの世界では以下の方程式が成り立ちます。

商品の発掘 = 出品

とにかく行動です。

いち早く検索をして商品をいち早く入手しいち早く売る。

これを習慣付け行動していけば思いもよらない儲けが転がり込んできます。

とにかく常にテレビや雑誌、ラジオなどにアンテナを張りこれはと言うものはとにかく仕入れ、

そしていち早く出品する。

もしあなたに売るものがないなど嘆いているのであれば行動してから嘆いてください。

何もせずに嘆いていてもお金の神様はあなたに降りてくる事はありません。

ポイント特典で儲ける

ネットショップや店舗などではポイント還元がありますよね。

商品価格の数%が購入時について次回購入するときにポイントを利用して安く買うと言うドコモ

行っている内容ですが上手く利用すればヤフオクでも儲ける事が実現出来ます。

- ・商品のオークションでの価格を調べておく事
- ・その店の特價商品を狙う事

商品の市場価格を調べておく事は、もちろんですが、そのお店の特價商品を買う事によってリスクを減らし

リターンを増やす事が可能です。

売るだけで儲けるだけに留まらずポイントでも儲けて2倍美味しい状態を作るのです。

極端の話、儲からなくても儲かるのです。

ですからポイントを利用して商品を購入して売ると儲けのサイクルが出来上がります。

特にパソコンや家電製品などのショップはポイント還元がどの業界よりも充実しています。

商品を買うとポイントがたまるので、そのポイントで次の商品を買えば割引が可能です。

修理で儲けるパソコンリサイクル

これはこのマニュアルの冒頭でもご説明しましたが壊れたパソコンを落札し、修理して出品し高く売る。

これで大もうけしているジャンクと呼ばれる方々がたくさん存在します。

機械好きな方にはもの凄いビッグビジネスにまりますよ。

携帯電話は高く売れる

今、持っていない人を探すほうが大変なくらい携帯電話は生活していくうえでなくてはならない

必須アイテムです。

やはりこのマーケット市場はどの分野でも群を抜く大きさではないでしょうか。

今、あなたがお持ちの携帯電話は新しいほど高く売れ不必要になった携帯電話の契約を解除して売ります。

こうやって契約を解除し、番号のない携帯電話を白ロムといいますが多少古い機種でも高額で売買されて

います。

どうしてその白ロムが高額で売買されるのかと言いますと、携帯電話は大型店舗での機種変更は数ヶ月間

出来ないのです。

そして機種変更は新規に買うよりも値段が高くなるからです。

そうなれば白ロムを購入し各携帯電話会社に持ち込むと2000円程度の機種変更をしたほうが安く済むのです。

ですから古い携帯でも確実にヤフオク市場では値が付きますので出品する事をオススメします。

無料で儲ける劇的な裏技

無料で儲けるための出品物はスーパーなどの販売促進用のグッズです。

たて看板やポスターなどなど。

アイドル系のポスターなども高く売買されています。

これらのグッズは無料で手に入りますので時間を置いて眠らせて高く売れるのです。

たて看板は2000～3000円で売れます。

また、パンフレットなども狙い目で特に車関係のカタログやパンフレットなどもマニア層にはたまらない

お宝グッズに変身します。

お宝は本当にすぐあなたの身近にありますので邪魔な扱いをせずにきちんとお金に変える姿勢が

必要です。

映画チケットをゲットする裏技

試写会用にプレゼントしているチケットを当てて売るので。

実は試写会は他の懸賞に比べて、結構当たりやすいです。

試写会などのチケットの入手先は雑誌や新聞、インターネットなどで調べる事ができます。

基本的には、ハガキのほうが当たりやすいらしいですが、ハガキ代もバカになりません。

やはりインターネットで応募する事がリスク無く取り組める一番の方法です。

試写会のプレゼントサイト

50ムービー.com	http://50yenmovie.com/m/index.shtml
goo映画	http://movie.goo.ne.jp/preview
pause	http://www.cine-pause.com/shisya
TOKYO FM	http://www.tfm.co.jp/cinema80
ふくびき.com	http://www.fukubiki.com
ファミ通.com	http://www.famitsu.com/present

出品テクニック総集編

出品するものが決まったら次はいよいよ商品の撮影です。

デジタルカメラ

オークション用に用意するのであれば安いもので構いません。

カメラの画像素は200万画素程度で充分です。

携帯電話付属のカメラでも撮影できますがここは通常のカメラのほうが良い写真が取れます。

大き目のケント紙や模造紙

商品を床に置いて撮影するとき下に敷いたり、壁に貼って背景を作ったり、レフ版代わりに使ったりと

使い道はたくさんあります。

気軽に購入できるケント紙や模造紙がオススメです。

基本色は白色です。

ライト

ライトがあると撮影に磨きが掛かります。

小型のビデオライトが1万円弱で販売されています。

簡単に明るさを増やしたいときは学習スタンドなどでも良いでしょう。

三脚

安いものであれば2,000円程度で手に入ります。

手振れやピンボケ防止などが起こらぬように三脚が必要となります。

その他あると良いもの

布……お洒落感が出ます。

ボディーやマネキン……何と言っても洋服がきれいに撮れます。

白以外の紙……写りこみを防いだり写真に立体感が出せます。

ミニスタジオ……撮影用のミニスタジオがあれば、かなりラクに撮影できます。

成功するカテゴリー選び

まずは、自分が出品するに当たりどこのカテゴリーに出品するかが一番大切です。

このカテゴリー選びがあなたの出品する商品が高額に落札されるか否かが左右されてしまいます。

しかしヤフオクの場合、カテゴリーがたくさんありすぎてどこに出品してよいのか悩む方が多いようです。

そこで、大まかにヤフオクの用意したカテゴリー分類からパソコンやファッション、本などをカテゴリー選択し

その中のまたカテゴリー分類を選択する方法です。

この方法は多くの商品に当てはまります。

ブランド名のある商品などはブランドカテゴリーとして分類されているためあなたの商品のブランドに該当する

カテゴリーを選択して出品するようにします。

しかし、無名なノーブランドの場合は次のように行ってください。

まずは、ヤフオク内で自分で出品する商品を検索します。

商品名や型番などで検索してみましょう。

商品名や型番が検索された結果のカテゴリーに商品を出品するという方法です。

ただこれだけのカテゴリー選びだけで高額落札を狙えるほど甘くないのがヤフオクの市場です。

そこでさらに高く売るためのカテゴリー選びをご紹介します。

上記で相場市場を調べるで申しましたがオークファンであなたが出品する商品の金額相場を

リサーチしてください。

そうすると似たようなカテゴリーで出品している商品が検索されますのであなたにとって一番良い

カテゴリーを選んで出品するようにします。

オークション統計ページで自分の商品を検索

価格の高いもの順に並べる

入札が入っていて自分の商品と同じものや近いものを選ぶ

その商品と同じカテゴリーを選ぶ

デジカメ撮影が売りを左右する

まず、デジカメ撮影で気をつけるポイントが5つほどあります。

次のポイントを押さえて売りに結びつく撮影をして下さい。

1、マクロモードで撮影する

接写するときを使うモードです。

接写とは対象物とカメラの距離が近い状態で撮影する事です。

通常モードですとピンぼけしたりするのでマクロモードでの撮影をする事をオススメします。

2、AF(オートフォーカス)ロックを使いこなす

自動的にピントを合わせてくれる機能のこと。

ボタンを直ぐに押さずに半押しにしてしばらくボタンを押すようにしてください。

3、フラッシュなしで太陽を利用する

これはフラッシュを使用したほうが良いのでは？と思われる方が多いようです。

しかし、フラッシュを使用するとどうしても写真が反射し安っぽく見えてしまうのが欠点です。

高級感を出すにはやはり、自然光が一番なのです。

4、画素数は最小にする

デジカメを購入したときの状態が一番高画質な画素数になっています。

しかしヤフオクの場合は1ファイルのサイズが500kb以内ですが大きすぎるため、画素数は

一番最小に設定するようにしてください。

5、三脚を利用する

カメラを固定し手振れがないように撮影する意味で三脚は必須です。

撮影時にデジカメ液晶画面で手ブレしてないかを確認するようにしましょう。

使用しているときの画像を使用

これは分かりやすく言うと見ているユーザーに商品のイメージを提供する写真です。

例えば、洋服などを販売したときに、ただ洋服の写真だけを撮るのではなく着ている写真を

撮影してユーザーに服を着ている自分をイメージさせるのです。

これは、購買顧客の心理を揺さぶる効果的な方法ですので是非とも取り組んで欲しい部分です。

そしてダイエット食品などの通販もそうですがビフォー・アフターで使用後と使用前の比較を上手く

伝えていると思います。

ヤフオクで出品する際も全く同じ方法で行う事が購買客を増やす方法なのです。

ヤフオクでの画像テクニック

1枚目の写真の重要性

まず、1枚目に掲載する写真は検索の画面でも表示される写真になります。

そのために、1枚目の写真は商品が分かる全体写真を載せる事がポイントになります。

商品に付属しているモノや箱が付いている場合は、それらを一緒に掲載しましょう。

商品全体で撮影するよりも単体で出品している他の出品者より有利です。

2枚目・3枚目の写真の役割

ヤフオクでは通常3枚まで写真を掲載する事ができます。

1枚目の写真は最初に述べたとおり検索したときに目立つために掲載するものです。

2枚目・3枚目は写真掲載の基本を押さえる必要があります。

それは商品の情報をできるだけ細かく伝える事です。

1枚目と角度を変えて写真を撮る

商品の特徴、状態を表す部分的な写真を撮る

中古であればキズや汚れの状態を撮る

などなど文章を読まなくてもその商品の特徴が分かるような写真掲載をする事がポイントです。

重要なタイトルの作成方法

あなたの商品の撮影が終わりましたら次はタイトルを決めなければなりません。

このタイトルがあなたの商品の購入が大きく変わってきます。

ユーザーが購入者になる流れは以下のようになっています。

検索 評価 購入

一番初めの検索ですがタイトルの出来次第で評価、購入と言う流れになりませんので購入がゴールである以上

最初の検索を促すタイトル作りがもの凄く大切です。

やはりヤフオクの場合はキーワード検索が大半を占めています。

そこで検索されるキーワードとは以下のようなものになります。

・社名

・商品名

・型番

これらが一番多い検索キーワードです。

1、社名(英文字・カタカナ)、商品名(英文字・カタカナ)、型番を入れる

2、できるだけギリギリ30文字を使う

3、**、**、**、** など目立たせるためにこのような記号を使う

4、アクセスアップの為に「新品」・「未使用」・「レアモノ」・「正規品」・「送料無料」・「限定品」・「非売品」などを入れる

商品説明の基本構成

これで写真が撮れタイトルも決まりました。

次に行う作業は商品説明を作成しなければなりません。

商品説明に記載する基本内容は以下のものになります。

- ・商品名、メーカー
- ・品番・型番・サイズ
- ・商品の大きさ
- ・使用頻度、使用状況、状態
- ・付属品
- ・出品する理由

商品名や型番、大きさなどはどの出品者も行っている基本的な部分です。

しかし、使用頻度や状況、付属品、出品理由などは他の人との差別化を図る意味でも

行う事をオススメします。

尚、これ以上に他との差をつけたければ以下の内容を強くオススメします。

- ・商品の購入時期
- ・購入価格
- ・定価
- ・商品のウリや特徴
- ・送料

しかし上記の5つは必ずしもプラスになるとは限りませんのでマイナス要因となる場合は掲載しない事を

オススメします。

特にプレミア品やレアモノなどは金額などを記載してしまうと落札金額が上がらない場合が殆んどです。

信用度が商品購入者を激増させる

まず、ヤフオクで買い物をするユーザーは商品に対する知識などは余程のレアモノでない限り知っています。

そして、その商品やメーカー、型番などはタイトルで伝え商品説明を見るユーザーが知りたいことは信用できる説明かどうかなのです。

1円スタートで開始することのユーザーのハードルの低さや薄利多売で回転率を上げるお話をたくさんしてきましたが安いだけの金額だけではやはり魅力はありますが妖しさが潜んでいるという事を忘れないで下さい。

上手い話には裏があると言った心持でユーザーは商品を購入するか否かを決めております。

ですからきちんと商品説明にはどうしてそんなに安いのか、そうして出品しようと思ったのかなどユーザーにとって安心できる理由を明記する事が重要なこととなります。

安いからお得ですよと言ってもキズや破損しているのではと疑われてしまっては売れません。

ですから前項でもご説明したように写真でキズや汚れ、使用期間などを記載しデメリットを掲載することを述べましたがもし、新品や中古などでもキズや汚れなど無い場合はやはりその出品する理由や安い理由などを明記する事が非常に安心感、信頼感を得られ購入に繋がる大切な手段です。

また、この商品はどのような経緯でどのようなものなのかと思う存分、伝えきる事が重要です。

そしてそのデメリットをメリットに変える文章の書き方、伝え方を伝授いたします。

それは先にデメリットを書きそのあとにメリットを書くのです。

あなたのココがすきだけど のところがキライ

あなたのココがキライだけど の所は好き

一見意味は同じでも聞く側の捉え方は明らかに後者の文章のほうがメリット感があります。

ですからあなたの商品のデメリットをメリットに変える文章を考え説明するようにしてください。

支払い方法をいくつも用意する

さて、写真の撮影、タイトル、商品説明の過程を終了したらよいよ支払い方法になります。

ヤフオクで支払い方法が多いのは非常にポイントが高く喜ばれます。

何故なら、送料と振込手数料が0円に近いほうがせっかく安く手に入れた商品も高くなってしまうため

非常に支払い方法の選択の幅が購入者の行動を左右します。

ヤフオクで使用の多い口座

・郵便局のぱ・る・る

口座同士の手数料は140円

・ジャパンネット銀行

ジャパンネットバンク同士だと振り込み手数料52円

・イーバンク

イーバンク同士なら振込手数料無料

ヤフオクで多く使用されている口座を開設する事。

落札者の立場になって支払い方法を考える。

ヤフオクで一番必須な銀行

・新生銀行

新生銀行は出品者も落札者も他の銀行に比べてメリットが大きいです。

1、ATM手数料24時間365日無料

2、ネットで振り込めば全ての銀行へ振り込んでも手数料0円。
但し1ヶ月5回まで！
郵便局とイーバンクには振込できない

3、口座維持管理手数料無料

この銀行口座は落札者にとって購入を決定付ける大切な銀行です。

その次に振込手数料が安いのはりそなダイレクトです。

振り込み手数料が100円で他の銀行よりも安く振り込む事ができます。

購入方法を増やしてあげる

あなたは出品する側の立場で考えずとにかくお客の立場で考えることが必要です。

それはヤフオクに参加できない人でも購入できるように注文できる幅を広げるのです。

例えば、電話注文やファックスなどです。

これは、パソコンがあってもヤフオクの手続きをしていない方や人のパソコンからあなたの商品

を見て購入したいと考える方を逃さないとおきの手段なのです。

尚、先ほどから信用、信頼と何度もお話をしてきました。

電話注文やファックスなどで注文ができれば信用もかなり増すと思いませんか？

ヤフオクではヤフオク以外での誘導は禁止されています。

しかし、連絡先の掲載は禁止されておりません。

ですから商品説明欄にきちんとその情報を明記すると良いでしょう。

幅広い購入方法を選択できるようにする事も見えない潜在顧客を獲得する上で有効な手段と言えます。

すぐに発送できるならそれをウリにする

数日経てば安くなるのが分かっているにもかかわらず高値で購入した事ありませんか？

ヤフオクなどでも同じ現象があります。

ですから、期限がある商品については早く発送することを明記してください。

期日が近づいている商品は明確に納品までの時間を明記しましょう。

出品者の地域を掲載する

商品の出品地域表示は任意ですから個人情報に気にする方は別ですが、やはり地域表示をする事で高く売れるのです。

特に大きい商品の場合や商品の状態を確認したほうがよいものなどは効果的です。

但し、大きい商品の場合、送料がかなり掛かってしまう事で敬遠されてしまいます。

そこで地域表示する事で直接取引できる範囲であれば送料は掛からないと思われる購入者も居ますし落札されやすくなります。

それに加えて、商品が大きいものであったりすると送料分が安くなるので余分にお金を使う事ができ落札額もアップするのです。

深夜コンビニで時間指定便を使え

あなたがもし昼間のお仕事をされながらサイドビジネスでヤフオクの出品者だったとします。

無事、商品が落札され昼間に送付したいけれど会社での仕事で送付できないあなたには是非とも

クロネコメール便を使って頂きたいものです。

全国各地にあるセブンイレブンで24時間、受付しております。

これで、会社帰りはもちろん、深夜でも落札者に送ることが出来るのです。

料金も50gで80円の格安料金体系です。

クロネコメール便のメリット

- ・翌日配達
- ・ポストへの投函でお届け完了
- ・ホームページで配達完了の確認ができる
- ・住所が不明でも調査して転送してくれる

送料が一番安いところはどこ

落札者にとっても出品者にとってもお互い送料と言うものは落札者の負担、出品者の儲けを左右する決して

バカにできないコストになります。

そこで送料を安く抑え落札額を上げて儲けを上げることが可能だとしたらやらない手はないです。

次にやすいところをまとめてみましたのでご覧下さい。

- | | |
|--------------|-----------|
| ・定形外郵便物 | ・ゆうパック |
| ・Yahoo ゆうパック | ・ヤマト宅配便 |
| ・ペリカン便 | ・佐川急便 |
| ・カンガルー便 | ・フクツー宅配便 |
| ・西部郵便局 | ・こぐまの宅配便 |
| ・EXPACK500 | ・クロネコメール便 |

上記の宅配会社以外にも無数あり一体どこを選べばよいのか分からないのが現状かと思います。

そこで送料というものは三辺の合計か各辺の長さや重量などで送料の金額が決まります。

落札者に送る荷物のそれらの長さや重量を計算してくれる便利なサイトをご紹介します。

・小包くん

<http://www004.upp.so-net.ne.jp/sekiuchi/js/contents/packet.html>

・送料の虎

<http://www.shipping.jp>

これらのサイトを使う事によりあなたの送る荷物の送料が比較できます。

そしてあなたの出品するサイトにこの上記のサイトを掲載する事により各ユーザーが送料を計算するので

安心してあなたの商品を落札してくれる便利なツールなので是非、活用してみてください。

返品可能にしてみよう

ヤフオクで落札しようと考えている各ユーザーの不安と言えば、やはり商品到着前と商品到着後の2つが考えられます。

商品到着前

各ユーザーは出品者に対して、きちんと商品を送ってくるのか？商品は壊れていないか？などなど不安が募っています。

商品到着後

商品が到着して、商品が壊れていたなどと言う事も考えられます。

そこで、商品到着前のユーザーの不安や商品到着後に発生するトラブルが現に起きているという事を忘れないで下さい。

そして、それらの対処法をお教えいたします。

まず商品到着前のユーザーに対する不安を解消するには返品可能にする事が大切です。

その代わり、期間を決めた返品保証をする事がポイントです。

商品到着前のユーザーの不安解消

期間を決めた返品保証を付ける

商品到着後のトラブル解消

商品が壊れていた場合はお客様の送料負担

今、上記で箇条書きしましたが、これはイタズラや嫌がらせを防止する意味でもあります。

中には同業者の嫌がらせやクレーマーという方たちが存在する中でサイトできちんと上記の内容を

掲載する必要があります。

商品到着前の不安解消はここでは深く触れませんが逆に出品者の不安と言えば返品の嵐にならないか？

と言う思いが募ってくると思います。

そこで返品された場合は購入者の送料負担とすることで嫌がらせなどが激減します。

ですから上記の内容で期間返品保証付きで返品はお客様送料負担と言う出品方法が一番ベストなのです。

出品日数はどうすれば良いの

ヤフオクでは最大7日間の出品日数が可能です。

そこで、一体、何日の出品が良いのかと申しますと最大7日間です。

それから、開始する曜日及び終了する曜日はどちらも土日のどちらかにすることが一番です。

今、結果を先に申し上げましたが一つ一つその理由とポイントを解説していきます。

ヤフオク出品日数7日間にせよ

あなたの商品を数多く見てもらうためには短期間より最大日数見てもらうほうが格段に落札率及び落札額がアップします。

そして、あなたの商品を毎日閲覧する人も居れば初めて見る方も多いのです。

そこで少しイメージしてみてください。

毎日閲覧する人が50%

初めて閲覧する人が50%

だったとしたら出品日数が少なければ少ないほど初めての閲覧者の数が減ります。

そうなると落札率・落札額のアップに影響があります。

開始する曜日・終了する曜日は土日で設定せよ

ヤフオク及びインターネット、そしてデパートでも商店街でもやはり一番賑わうのが土日になります。

ですから、土曜日に数多くのユーザーに閲覧してもらい土曜日に数多くの閲覧者の中、終了するのが一番効率の良い方法といえます。

私、個人のススメですが開始日は日曜日～終了日は日曜日が一番ベストだと自負しております。

7日間の出品する一番の理由

ヤフオクのお決まりパターンなのですが初日目、2日目、3日目位まではあまり入札者が居ません。

各ユーザーが周りを伺っている状況です。

そして4日目あたりから入札者がちらほら現れ便乗して入札してくる人が増えだします。

そうすると5日目から一気に入札件数が増えだし落札額もアップしていきます。

7日目の最終日が土・日の一番見てくれる曜日の入札者や落札額の上昇は計り知れません。

ですから最大7日で土日を終了日にすることが一番成功のセオリーなのです。

入札者評価制限は0に設定せよ

入札者評価制限とは入札する人の評価の数がマイナスの方も居れば0の方、プラスの方と居ます。

その中で新規の方などは当然0ですから新規の方でも入札権限を与えマイナスの方には与えない

のが一番な方法です。

落札あらし行為を行うバカな方がいらっしゃいます。

もちろんブラックリストに入っている人もいますので是非とも0に評価設定をする事をオススメします。

そしてこの設定は色々とうま味があります。

それは新規の方が次に利用してくれる可能性を秘めているからです。

ですから新規でないプラスの評価を持ったユーザーはもちろん新規のユーザーを逃さない、そして

次回のリピートに繋げる方法としてあなどれない手段と言えると思います。

先ほど、上記で述べました返品保証の部分でもクレーマーやいたずらなどを回避するお話に通ずる

ところでマイナス評価を受け入れる出品をしてしまうとトラブルなどにもなりますのでクドイようですが0設定

をしていくことが大切です。

自動延長は確実に設定せよ

自動延長とは出品した商品が終了間際に入札者が競い合う中、5分刻みで延長さてる仕組みです。

例えばあなたは携帯電話を出品したとしましょう。

そこでA、B、Cさんの3人が6000円と言う金額で競い合っていたとします。

オークション終了5分前にAさんが6100で入札したとします

5分前にAさんが入札した時点で5分延長されます。

そこでBさんやCさんが更なる入札を行っていく場合、この3人のうちの2人が諦めない限り永遠と続きます。

ですから、この自動延長を設定する事により落札額が大幅にアップする可能性を秘めたシステムなのです。

逆に言えば自動設定をしていなければ落札額も上がらず終了してしまいます。

注目のオークションの効果

ここまであなたの出品する商品を如何にユーザーに見てもらいそして信用してもらいと言うところ

までお話をしてきました。

ここで「注目のオークション」の効果についてお話をしますがあなたの商品を目立たせる上で一番、大切な

ところです。

注目のオークションとは各カテゴリーに掲載されている商品を上位表示させるオプションの事です。

これは各カテゴリーにより金額は変わってきます。

しかし、掲載順位としては15位以内に入ることが大切です。

これはやはり1日の金額が高い順に掲載されていますので15位の金額を出品後に注目のオークション設定

をすると良いでしょう。

出品後でないと注目のオークションの設定ができないため出品直後に早急に設定する事が大切です。

画面に出品者のIDと出品掲載料金が出てきますのでそれを見て金額を決めてください。

皆様にお伝えしたいこと

ヤフオク、モバオクはこれから利用者数が激増する分野のショッピングモールです。

今まで書いてきたことをそのまま行えばあなたは確実にお金を手にする事ができます。

しかし、日々の行動や流行の動向を常にチェックすることが先々のあなたの利益や出品者としてのレベルが上がっていくのです。

私は、このヤフオクやモバオクで毎月コンスタントに稼いでおります。

まだ、ヤフオクに出品されたことのない方や出品してもなかなか利益に結びつかない方など様々で

しょうがどうかこのマニュアルを何度もお読み頂きご活躍願いたく思います。

儲けたお金をどのように使うかはあなた次第です。

そして、自由な時間をどのように使うかもあなた次第です。

しかし、儲けたお金は全てあなたのものではありません。

国や県、市に納めるべき税金がございます。

ですから最後にあなたが儲けたときに是非ご活用いただきたい納税テクニックを最後に公開しこのマニュアルを終わらせて頂きたいと思えます。

まずは、一番、メインとも言える儲けるためのテクニックやプロセスを公開してまいりましたが長々とお読み頂き誠にありがとうございました。

今から、儲けたプロセスを踏んだ方にとって損をしない納税テクニックを公開していきますので今すぐお読み頂くも儲けてからお読み頂くもあなたの自由ですのでご興味のある方や必要性を感じるあなたは是非最後までお付き合い願いたいと思っております。

それでは次項から簡単ではございますが分かりやすくテクニックを明かして行きたいと思えます。

確定申告でのトラブルや損をしないポイント

サイドビジネスで所得が年間20万円以上を超えた場合、翌年2/16～3/15までに確定申告が必要です。

サイドビジネスも立派な所得になる仕事ですから納税の義務は発生します。

もし、万が一、確定申告をしなければ税務調査が入りますので注意が必要です。

確定申告の方法としては税務署で確定申告書をもらうか、国税庁のホームページで確定申告書作成コーナーで作成します。

確定申告書コーナー

<http://www.keisan.nta.go.jp>

サラリーマンがサイドビジネスで所得を申請する場合は「所得税の確定申告書A 白色申告」の用紙を選択して雑所得として申告します。

サイドビジネスによる所得申告は2つのポイントがあります。

1、確定申告するのは収入ではなく所得である

所得は収入から各種経費を引いたものが所得になりますので所得のほうが低い金額になります。

例えばヤフオクで年間100万円の収入があったとします。

そこでヤフオク出品料が年間30万円、プロバイダー料金が年間6万円、電話代・各種経費が10万円だとしたら

あなたのヤフオクの所得は100万円-46万円で54万円の所得になります。

ですから収入と所得を間違えないように申告する必要があります。

2、確定申告書で住民税に関する事項は自分で納付にチェックを入れる

この項目にチェックを入れないと住民税が会社の給料から引かれてしまいます。

そうすると副業をしている事がバレてしまいます。

もし、あなたの会社が副業を禁止しているようでしたらリストラの対象になり兼ねませんので注意が必要です。

サイドビジネスで月収50万円の収入になったら

副業で月収50万円以上稼いだら今の会社を辞めることをオススメします。

あなたが、やりたくない仕事、関わりたくない職場の人間から解放され好きな時間、好きな事を

思う存分にできる生活が手に入ります。

そして、サイドビジネスとして白色申告をしている傍ら会社を辞めて独立開業するという手もあるのです。

それは個人事業主として青色申告に切り替え節税効果を生めるということです。

もちろん、一番良いのは会社にすることが最も節税をしていける方法があります。

そこで、最後に会社組織にした場合のメリットをご紹介します。

まず、新会社法が設立され、1円からの資本金で株式会社を作ることができます。

今は有限会社はありませんのでご理解下さい。

そして、会社設立から2年間は消費税が免除と言う新しい法律ができました。

株式会社を設立した2年間はあなたが売った商品にかかる消費税の納税義務はありません。

最初は、堅く個人事業主のスタートから行いある程度収入が見込め消費税を2年間、免税される

事によりあなたの儲けが一時的に増えるのです。

是非とも月収50万円以上の収入が発生したら株式会社にすることをオススメします。

最後になりますがここまでお読み頂きまして誠にありがとうございました。

儲けのプロセスで成功を勝ち取り行く行くは会社の社長としてご活躍頂くことを心よりお祈り申し上げます。

本当に最後までありがとうございました。