

知らないあなたは損してる！？

トップバイヤーのみが

実践する

利益アップの5つの秘密

BUYMA 編

【著作権について】

『著作権について』本書は著作権法で保護されている著作物です。本書の取り扱いには以下の点にご注意ください。本書の著作権は、石田起子（以下、乙と称す）にあります。本書の開封を以て下記の事項に同意したものとみなします。

■乙に許可無く、本書の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、テープレコーダー等）により、複製、流用及び転載、転売（オークション含む）する事を禁じます。

■著作権等の違反行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行うなど、民事・刑事を問わず 法的手段による解決を行う場合があります。

■本書に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

■このテキスト作成には万全を期しておりますが、万が一誤り、不正確な情報がありましても、乙が一切の責任を負わないことをご了承願います。

■本書を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乙は一切の責任を負わないことをご了承願います。

※インターネットでの公開や掲示板での悪質な書き込みを行ったことが確認された場合は、厳正に対処させていただきます。

こんにちは、石田起子です。

この度は私のメールマガジンにご登録いただき本当にありがとうございます。

早速ですが、トップバイヤーのみが実践する利益アップの5つの秘密についてお伝えしていきたいと思います。

BUYMAでの利益アップ方法は

= (注文数を増やすこと) × (利益率を上げること)

で成り立っています。

注文数を増やすには注文が入る前に

商品の出品方法を工夫する必要があります。

ここでは注文が入る前しておくことをご紹介します。

これらをすることによって注文が入りやすくなり、利益アップが見込めます。

1. 出品する際に二重価格表示をする

商品の二重価格表記をするためには出品時に参考価格の登録をすると商品が二重価格表示になります。

二重価格表示とは下の画像の赤で囲ってある27%OFFという文字です。



これが入っていることで、お客さんにお得感が伝わるだけでなく、BUYMA がセールをするときに専用の会場ページに表示されるようになります。この00%OFFという表示がない商品はセール商品と認識されないためお客様の目につきにくくなってしまいます。

参考価格の設定は出品ページでは以下のように表示されています。

こちらに日本のオフィシャルサイトなどでの販売価格を入力しましょう。

<p>通常出品価格/参考価格 任意</p> <p>?</p>	<p>誤った記載をすると最良表示法に抵触する恐れがあります。 なお、事務局で適当でないと判断した場合は、規約に基づいた対応を実施させていただきます。 予めご了承ください。</p> <p><input checked="" type="radio"/> 設定しない <input type="radio"/> 参考価格 <input checked="" type="radio"/> 通常出品価格 (14日間以上販売実績がある商品のみ)</p> <p>¥ <input type="text"/> (半角数字)</p>
---------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2. 数量を2にして出品する

出品するときに残り数を2で出品するようにしましょう。

残り数の設定は出品ページの以下の部分にあります。

出品情報

数量 必須	<input type="text"/>	個 (半角数字)
? 編集可能		

これを設定しておくことで、商品が1点売れて残り1点になったとき、その商品に欲しいもの登録をしているお客様に対してBUYMAから「間もなく買えなくなります」といったお知らせが届くようになります。

そのため、1点売れた後に続けてもう1点売れる可能性が高くなります☆

では次に利益率をアップするための方法をご紹介します。

利益率をアップするには商品をいかに安く買い付けるか、が重要になってきます。

BUYMAでは個人でバイヤーとして活動している人が多いため業者のように大量におろして在庫を持って販売している人はあまり多くありません。

そのため、こちらの内容をしっかりと実践することが出来れば
初心者でも他のバイヤーさんと同じステージで
活躍することが可能です。

3. キャッシュバックサイトを利用する

私のブログをしっかりと読んでくださっている方は
すでに登録済みの方もいるかもしれませんが、
キャッシュバックサイトとはそのサイトにあるショップのリンクから
ショップページに行くとそこで買い物をした金額のうちの何パーセントかを
キャッシュバックしてくれるというものです。

これは本来ショップが広告費に充てている部分を
キャッシュバックサイトに回しているものです。
キャッシュバックサイトを通るだけであとは通常通り買い物をするだけで
商品代金の一部が返ってくるなんてとてもお得ですよ。

商品を買付けの際は[キャッシュバックサイトの登録](#)、
[そして買付け時の利用](#)を必ずしましょう。

私のお勧めキャッシュバックサイトは以下の3つです。

・デュブリ



・トップキャッシュバック



・Ebates



自分のよく買い付けるショップのキャッシュバック率が高いところを選んで
利用するようにしましょう。

4. クーポンコードを利用する

クーポンコードとは、商品の買い付けをする際に
チェックアウト画面で入力するコードのことです。

これを入力することで、

商品代金を通常料金よりさらに安く買い付けることが出来ます。

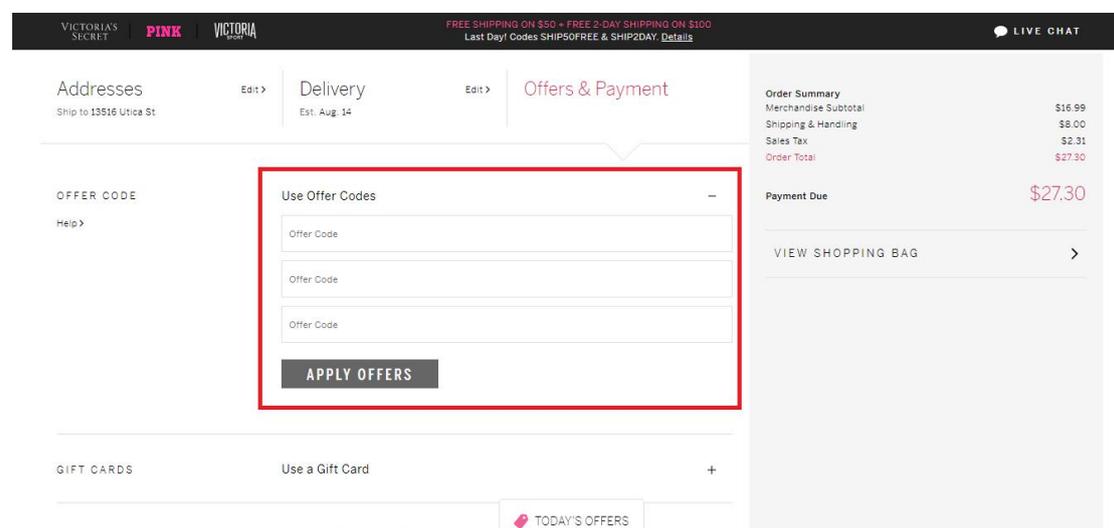
以下のページの赤枠の中がクーポンコードを入力する部分です。

こちらのサイトでは最大3つまで入力することが可能です。

同時に利用できる数に関してはいろいろなショップありますが

入力画面は買い物かごのページか支払いのページに

出てくるサイトがほとんどです。



クーポンコードは買い付け先のサイトに載っている場合もありますが、

自分で探すことも可能です。

その際は、「ショップ名+code」で検索をかけるとクーポンサイトがいろいろ出て

きますので利用できるものがないか確認してみましょう。

5. 発送方法を工夫する

買い付け価格を下げるほかに、

送料を安くすることでも利益率をアップさせることができます。

例えばスマートフォンケースのような小さい商品であれば、
段ボールの箱を使わなくても、商品をプチプチで巻いてから
さらにプチプチが付いた袋に入れて送れば

箱の重さ分が軽くなるため送料を安く抑えることができます。

また、追跡付きの発送方法の場合、

商品がお財布やアクセサリーといった小物類であれば

フラットレートボックスのsmallサイズを使うと

通常のプライオリティメールよりも安く発送できます。



それ以外にも箱の大きさを適正なサイズに合わせることで

送料の無駄が省けるので、

適正なサイズの段ボール箱を用意して送料を抑えましょう。

まとめ

1. 出品する際に二重価格表示をする
2. 数量を2にして出品する
3. キャッシュバックサイトを利用する
4. クーポンコードを利用する
5. 発送方法を工夫する

以上がトップバイヤーのみが実践する利益アップのための5つの秘密です。

あなたはすべて実践できていましたか？

知っているのと実践しているのでは大きく違います。

どんなにたくさんを知っていてもそれをいかせなかったら

その知識は役に立ちません。

ぜひこのリストをもとに5つすべてを実践するようにしましょう。