

1.本当に人気があるバイヤーの見分け方

Magenta

オンラインセミナーコメント特典：
本当に人気があるバイヤーの見分け方

by Yukiko Ishida

Copyright (C) 2017 Magenta All Rights Reserved.

本テキストの著作権は *Magenta* にあり無断複写、無断転載は法律により禁じられています。

2.本当に人気があるバイヤーの見分け方

本当に人気があるバイヤーの見分け方

こんにちは、石田起子です。

私のセミナー動画の質問にご回答いただきありがとうございます！！

ここでは本当に人気があるバイヤーの見分け方についてご説明していきます。

バイヤーが本当に人気があるかを確認するにはバイヤートップページにどんなことが書かれているのかをしっかりと理解する必要があります。ここではその内容ごとに何を気にしながら見ていけばいいかをご説明していきます。

①ファン数

ファン数は一番わかりやすいチェックポイントです。自分のファン数が50人以下の場合にはファン数が100～1000のバイヤー、自分のファンが100人以上いる場合は1000人以上ファンがいるバイヤーと、自分よりもファン数が一桁多いバイヤーを参考にするといいでしょう。

②バイヤー登録地

バイヤー登録地はバイヤー名の横についている国旗のマークでわかります。ここがアメリカになっている場合はアメリカ在住のバイヤーです。また日本になっている場合は海外のスタッフさんや友人と協力して活動していたり、もしくはバイヤー本人が海外に出かけたタイミングで買い付けをしている、ということが予想できます。

それがわかると、在庫を持って活動しているのかどうかがわかります。また、日本にいるバイヤーさんの場合はアメリカ以外の国の商品を扱っていたり、ア現地のアウトレット商品が買えなかったりなど、アメリカ在住バイヤーとは戦略が微妙に変わってくるので取り扱う商品も私たちとは異なってくる場合があります。

3.本当に人気があるバイヤーの見分け方

下の方にあるバイヤーの自己紹介の部分にその詳細を書いているバイヤーさんも結構いるので合わせてチェックするといいいでしょう。

③販売履歴

バイヤーページ左側、評価の項目内に今まで販売した商品の数があります。これは完了した取引の数なのでお客様が取引を完了する前のものは含まれません。

④出品者登録日

バイヤーページ左側真ん中あたりにあるProfile欄に出品者登録日があります。先ほどの販売履歴と出品者登録日を見ることによって一年あたり、もしくは一か月あたりの販売ボリュームを大まかに見る事が出来ます。

例えば2017年1月1日登録のバイヤーと2018年1月1日登録のバイヤーでどちらも販売実績が100だとしたら、2018年1月に登録したバイヤーの方が一年あたりの取引ボリュームが大きい可能性があります。ただし、あくまで可能性であって、登録したものの活動自体をしっかりと始めたのは1年以上後、というバイヤーさんもいるので、ここでは目安としてみていきます。

販売履歴の項目で、さらに具体的な販売数を見る方法をご紹介します。

⑤買い付け成功率

左側、評価内の項目で買い付け成功率があります。ここが80%を超えているバイヤーさんを参考にしていけるといいでしょう。

⑥取引評価

あまりいませんが、取引評価が異常に悪いバイヤーさんも参考対象から外しましょう。ただ、そういったバイヤーさんを見つけた場合は、なぜそんなに評価が悪いのかを見て反面教師にすると勉強になりますよ。

4.本当に人気があるバイヤーの見分け方

⑦総出品数

総出品数はバイヤートップページ左側、取引評価のすぐ下にあります。総出品数が多いバイヤーさんは、バイヤーとしては効率が悪いですが参考にする対象としてはとてもいいアカウントです。なぜなら、そのバイヤーさんがたくさん出品をしてどの商品が人気があるかを調べてくれているようなものだからです。出来るだけ少ない出品数で利益を多く出すためには、そういったバイヤーさんの人気商品をしっかりとチェックできるとリサーチしたのに売れない商品を出来るだけ減らすことが出来ます。

ただ、こちらの総出品数はリクエスト受付中になっている商品も含まれるので、出品中の商品の数だけを見たい場合は右上、ファン数のすぐ下にある「出品一覧」から「全ての出品商品を見る」を選択し、該当商品数を確認します。

⑧取り扱いブランド

バイヤーページかなり下の方にそのバイヤーさんの取り扱いブランドが一覧で見られます。どのブランドを多く扱っているのか、また扱っているブランドが自分が取扱いたいものとマッチしているのかを確認します。

⑨販売履歴

バイヤーページ上部の一番右側にあるのが販売履歴です。ここにはお客様が取引完了通知をした商品が一覧で並んでいます。このページはリサーチの時に使う場合もありますが取引完了後の商品のため注文から到着までに時差がある場合があるためリサーチの時は目安として使っていきましょう。

バイヤーの人気具合を確認するには一か月で何商品売れたかを見ていきます。1 ページ 30 商品なので 2 ページ分であれば 60 品ですし、3 ページであれば 90 品です。しかしながら、高額な商品であれば販売数が少なくなり、低価格帯の商品は販売数が多くなるため単純に販売数のみで判断せず、⑧の取り扱いブランドと合わせてどれくらい売れているかを確認していきましょう。

例えば自分と同じブランドを取り扱っているバイヤーさんで販売履歴が月に約 100 品あった場合、自分の販売数が月に 20 品であれば現在のあなたの利益の約 5 倍の利益を出していると思っていいでしょ。

Copyright (C) 2017 Magenta All Rights Reserved.

本テキストの著作権は Magenta にあり無断複写、無断転載は法律により禁じられております。

5.本当に人気があるバイヤーの見分け方

上記のような計算をもとに他のバイヤーさんがどれくらい収入を得ているのか確認することが可能です。

以上が私が他のバイヤーさんをチェックするときに気にしているポイントです。これは毎回やっているわけではなく見たことがないバイヤーさんの商品が人気上位に上がっているときにそのバイヤーさんがどれくらいの力があるかを見るときなんかにはチェックしています。

文章にするとかなり長くなりましたが、慣れるとサッと確認できるようになるのでぜひ身に付けていきましょう☆