本書はシステムアフィリエイトプロジェクト特別特典です

二次配布は固く禁止しております

【副業→メルマガ】
”いつもの作業にチョイ足しするだけ”
売れるまでの時間を50％短縮する
メルカリ早売れテクニックを大公開

作成者：ちい

ちいのメルマガ登録ページ

はじめに

【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 をダウンロードしてください。（無料）
https://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ください。

このレポートの著作権は　ちい　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。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材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。 著作権等違反の行為を行った時、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等、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。

このレポートに書かれた情報は、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。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、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。

このレポート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、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。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

ごあいさつ

はじめまして♪ちいと申します！

３歳と１歳の２人のワンオペ育児を

しながら自宅で副業にも取り組んでいます♪

この度は私が作成したレポート

”いつもの作業にチョイ足しするだけ”売れるまでの時間を５０％短縮する

メルカリ早売れテクニックを大公開

を、手にとっていただきありがとうございます♪

私は元々フルタイムで働いていましたが、現在は子育て・家事に追われながら自宅でも

できる副業に奮闘しております。

働いていた頃は、“子供を出産したらすぐにでも保育園に預けて職場復帰するぞ！！”

と意気込んでいた私ですが・・・。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

いざ出産してみると

「かわいすぎる・・保育園には預けたくない」

「自宅で子供の成長を見守りたい」

と考えがガラリと変わってしまいました。

一方で

これから子供が成人するまでにどれくらいお金がかかるんだろ・・？

とお金に関する漠然とした不安も感じました。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

そして毎日 22 時過ぎの帰宅と激務の夫の健康診断は毎回引っかかる状況に…

これからお金はかかるのに、大黒柱である夫は過労で健康に不安がある状況…

現状を変えるためにどうすればいいんだろう…？と悩んでいました。

色々と考え、そして情報収集をした結果…

貯蓄を増やせば、今の仕事をセーブしても家族４人豊かに暮らしていける！

その結論にたどりついてから

本気で資産形成に取り組み始めました。

資産形成のためにまずやったのは、

家計のムダ削減。節約です。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

・スマホを格安 sim に変える

・保険の見直し

・水道光熱費の見直し

・ふるさと納税などの節税

など、まずは出ていくお金を見直した結果、月１万円以上の節約効果を得ることができました。

月１万円の効果、決して少なくはない額ですが、資産はそこまで増えない。

月１万円では現状は大きく変わらないことを痛感しました。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

結局、収入を増やす以外に私たち家族の理想を叶える手段はないことに気づきました。

それから、

育児休暇の間に少しでもスキルをみにつけて、
副業で稼げるようになるぞ！

と意気込んで情報収集をはじめた時に出会ったのが、「パソコン転売」という手法です。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

パソコン転売とは

中古のパソコンをネットで買って、ネットで売るという事をしています。

私がパソコン転売をやってみたい！と思ったのは、

・すべての作業を自宅で完結できる

・メルカリを使うノウハウだった

・１つ１つの作業が５分～と短い時間でできる。

そんなパソコン転売なら、

子育てや家事の合間だけしか作業できない私でもできるかもしれない！

そう思ったので、思いきって始めてみる決断をしました。

そんなパソコン転売を実践する上で、

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

やっぱり少ない時間で効率よく利益を伸ばしていきたい・・・

どんな事を意識すれば売れやすくなるのか

メルカリを日々見ながら、売れてるアカウントを見ていると、

“ちょっとした工夫が必要なんだ！”という事に気づきました。

そんな気づきから習得したテクニックを今回は共有させていただきます。

あくまで私は『パソコン』を商材として取り扱っていますが、

このテクニックは『フリマアプリでの物販に共通のテクニック』

なので商材の種類によらず使えるものになってますよ♪

まずはテクニック紹介の前に、効率的に収益アップを狙うための前提となる考えを共有します！

収益アップのための要素は以下２つです。

１つあたりの利益を増やす

売り上げ数量を増やす

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

この 2 つのうちどちらの方が伸ばしやすいと思いますか？

答えは・・・

売り上げ数量を増やすことです。

1 つあたりの利益を増やそうと思うと高く売ろうとすると

“割高な値段で売るか、格安で仕入れるか“

の 2 択になりますが、それだと安く出品される・高く買ってもらう”機会を待つ”ことになり、

運まかせなやり方になってしまい、どうしても自分でペースを作りにくくなってしまいます。

どれだけ 1 台あたりの利益額が大きくても台数が売れなければ、

やっぱり収益としては伸びにくくなってしまいます。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

収益を伸ばすためには、売り上げ数量を伸ばしましょうと言いましたが、

どうすればいいのか。それは

ズバリ、「たくさん仕入れてたくさん販売する」です！

そんな当たり前のこと言われても…と困惑させてしまってすみません(笑)

でも転売をはじめていきなりたくさん仕入れをするのって怖くないですか？

たくさん仕入れたはいいけど、思ったように売れずに大量の在庫を抱えてしまったらどうし

ようとか、そんな状況を考えただけでもゾッとしますよね…

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

たくさん仕入れてたくさん販売するにはどうすればいいのかというと、

出品→売れるまでの時間を短くすればいいのです！

このレポートではそんな『フリマアプリでの早売れテクニック』を余すことなく紹介します！

早売れテクニックといっても薄利多売のような方法ではなく、

自分の納得のいく値段でスイスイ売れるテクニックになっていますのでご安心ください♪

早売れテクニックを身に着けたことで、私は

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

たくさん販売しているものが早く売れるから、収益を伸ばせる！

⬇

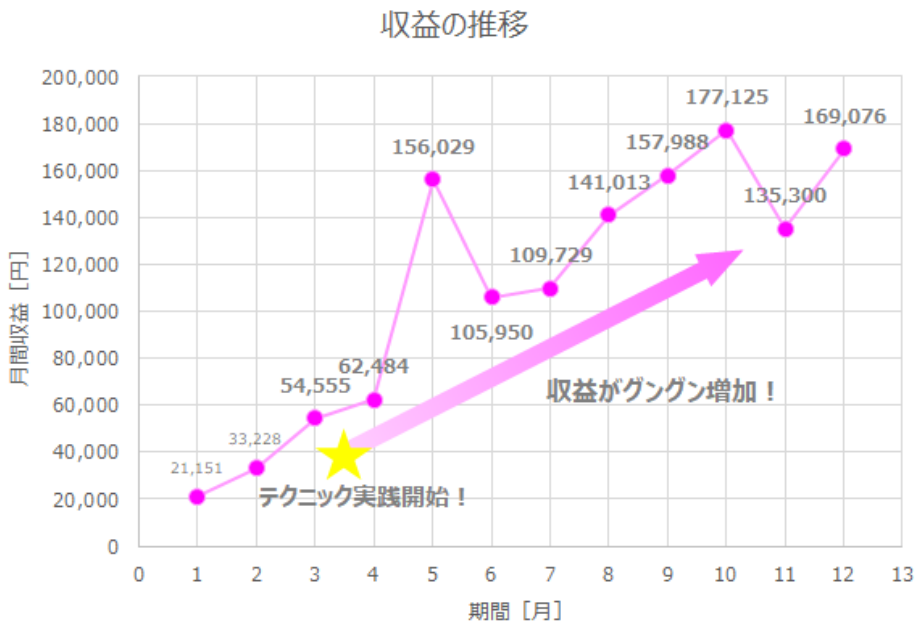
早く売れるから在庫を抱えるリスクも下がって、もっと仕入れ数量を増やせる！

⬇

仕入れ数が増えると出品数も増えるから、自ずと売れる機会も増える！

といった好循環に繋がって収益を雪だるま式に膨らますことが出来た成功経験があるので、このレポートを読んでいただいている方のお役にもきっと立てるかと思います♪

より具体的なイメージを持ってもらうためにも、参考として私の収益の推移を公開させてもらいますね！



早売れテクニックを紹介するにあたって、まずは一度、いつものフリマアプリでの買い物のシーンを思い浮かべてみてください。

フリマアプリで買い物するときってだいたい下の図のような流れじゃないですか？

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

早売れテクニックはフリマアプリで買い物するときの何気ない一つ一つの動作に対して、

ごくごく簡単な工夫を加えるだけなんです！でも簡単だからといって侮るなかれ！

この工夫を取り入れるだけで売れるスピードが段違いに早くなりますよ♪

それでは各テクニックの詳細について紹介させてもらいますね♪

① 検索結果上位表示テクニック！

フリマアプリで検索して商品を探すときって当然、

検索結果を上から探していきますよね。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

ということは、自分の出品物が検索結果の上の方に表示されているほど目に留まりやすくなり、売れる確率も高くなるんです！

ここでは検索で上位表示されるための

1．出品時のテクニックと、2.出品後時間が経ってからのテクニック

についてそれぞれ紹介します♪

1.出品時のテクニック

フリマアプリでは出品時間が新しいものほど上位に表示される仕様になっています。

なので、より多くの人が検索するタイミングを見計らって出品することで、

検索人数×上位表示＝目に留まるチャンスが増加！

つまり売れるチャンスが増加するんです♪

”検索集中時間”を把握した上で、その時間に狙い撃ちで出品しちゃいましょう！

下の図は、曜日・時間別のメルカリ利用率を示したものです。

このデータから読み取れる出品のゴールデンタイムは、午前よりも午後！

よりピンポイントの時間を狙うなら、20 時が最高ですね！

ゴールデンタイムに集中して出品することで一人でも多くの目に留まるようになれば、

それだけ売れるチャンスが増大します♪

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

時間帯別利用率　(Android + iOS 合算データ / 単位：%)
対象アプリ：メルカリ(メルペイ)　2020.05

	月	火	水	木	金	土	日
0時	5.1%	5.0%	4.8%	5.0%	5.3%	5.3%	5.4%
1時	3.2%	3.0%	3.2%	2.8%	3.3%	3.3%	3.6%
2時	2.1%	2.2%	2.0%	2.0%	2.0%	2.1%	2.4%
3時	1.5%	1.4%	1.6%	1.4%	1.3%	1.5%	1.6%
4時	1.3%	1.2%	1.3%	1.3%	1.1%	1.3%	1.3%
5時	2.0%	2.1%	2.0%	2.2%	2.2%	1.9%	1.7%
6時	3.5%	3.5%	3.3%	3.5%	3.7%	3.0%	2.6%
7時	4.7%	4.4%	4.6%	4.8%	4.8%	4.3%	3.8%
8時	5.2%	5.1%	5.0%	5.0%	5.0%	5.4%	4.9%
9時	5.9%	5.7%	5.5%	5.8%	5.7%	5.9%	6.6%
10時	6.4%	5.8%	6.0%	6.0%	6.1%	6.5%	7.0%
11時	6.7%	6.4%	6.5%	6.2%	6.3%	7.0%	7.4%
12時	7.9%	8.0%	7.9%	7.7%	7.7%	7.7%	7.5%
13時	7.3%	7.4%	7.4%	7.0%	7.1%	7.9%	8.0%
14時	7.2%	6.9%	7.0%	6.9%	6.4%	7.5%	7.9%
15時	7.6%	7.1%	7.1%	7.0%	7.1%	7.5%	8.2%
16時	7.8%	7.3%	7.5%	7.0%	7.5%	7.8%	8.2%
17時	7.9%	7.7%	7.7%	7.7%	7.4%	8.1%	8.1%
18時	8.0%	8.0%	7.7%	7.9%	7.8%	8.3%	8.1%
19時	8.2%	8.1%	8.3%	8.4%	7.9%	8.0%	8.0%
20時	9.1%	8.9%	8.7%	8.6%	8.9%	8.6%	8.9%
21時	8.1%	8.4%	8.4%	8.1%	8.3%	8.3%	8.4%
22時	7.5%	7.2%	6.9%	7.4%	6.9%	7.3%	7.3%
23時	5.6%	5.3%	5.4%	5.5%	5.4%	5.4%	5.5%

2.出品後時間が経ってからのテクニック（メルカリ)

フリマアプリの検索アルゴリズム上、出品から時間が経つにつれて

どんどん検索結果の下の方に移動し人の目に留まりづらくなってしまいます。

出品から一定以上の時間が経つと途端に売れにくくなるのですが、

これはせっかく検索されても検索結果の下の方にいるせいで、

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

そもそも気付いてもらえてないからなんです。

そこで役に立つのが、出品後時間が経っても再び上位表示させるテクニックです！

(メルカリ限定のテクニックです)

それは、”100 円だけ値下げ”することです！

100 円だけ値下げすることで、あたかも新たに出品されたかのように検索結果の最上位に再び返り咲くことが出来るのです！

100 円値下げのタイミングも 1.のテクニックで紹介した検索集中時間に合わせることで再び注目を集めることが出来るようになりますよ♪

② クリックされる商品ページの秘密！

検索結果の一覧は商品トップページ写真と価格の 2 点と情報量が少ないので、

その限られた情報でライバルと差をつける必要があるのです。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

クリックされるためには**いかに写真をこだわるか**がとても重要です！

(もちろんどれだけ魅力的なトップ写真が撮れても価格が高すぎるとクリックされないので、

予め相場は調べておきましょうね)

ここでは、とっても簡単に映える写真を撮る方法を伝授します！

ポイントはたったの 2 点です

1.鮮やかなコントラスト写真で商品のポテンシャルを引き出す！

2.カラフルな背景で注目を集める！

1. 鮮やかなコントラスト写真で商品のポテンシャルを引き出す！

鮮やかなコントラストの写真を撮るために、私は『Foodie』というアプリを使って

います。

Foodie はグルメ・スイーツの映え写真を撮るためのアプリですが、

グルメの撮影も出品物の撮影も”接写”で撮る、という共通点があるので、

接写に強みを持つ Foodie は出品物の撮影ととても相性がいいんです♪

私が Foodie を使っている理由はもう一つあります。

それは**とにかく操作がカンタン**なんです！

Foodie は自分で明るさやコントラスト調整をしなくても、

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

アプリを起動→そのまま写真を撮るだけでバチッと決まった写真が撮れちゃうん

です。

iPhone カメラアプリと比較すると差は歴然！↓

iPhoneカメラ

『Foodie』使用

2.カラフルな背景で注目を集める！

数多ある検索結果の中から自分の出品ページをクリックしてもらうには、

やっぱり『人目を惹く』ことが大事。

人目を惹くにはどうすればいいか？

それはカラフルな背景で目に留まりやすくするのです！

必要なものはご家庭にある『カラフルな布』。それを使うだけです(笑)

ちなみに私が愛用している背景は、赤い派手な生地のエコバックです(笑)

赤いエコバックを背景に使うとこんな感じになります↓

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

背景なし

赤い生地の背景

いかがですか？？

カラフルな背景の方がパッと見のインパクトもあるし、

商品の輪郭もクリアになって『あっ、探してた商品だ！』と気付いてもらいやすくなります。

沢山ある画像の中で「お！」とクリックしてもらう為には目立ってなんぼです♪

商品のカラーによって背景色を使い分けることで、より効果的に目立たせることが出来ま

すよ！是非いろんな組み合わせで試してみてください♪

③ついつい購入ボタンを押したくなる！商品ページの仕掛け

晴れて商品ページをクリックしてもらえた！

購入につながるかどうか、ここからが最大の山場です。

商品ページをクリックすることで商品タイトル・商品情報・出品者ページなど、

情報量が一気に増加します。

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

購入者は、これらたくさんの情報から最終的に購入するか否かを判断するのです。

ここでは**ついつい購入ボタンをポチりたくなる！買わないと損する！**

と思わせる仕掛けを散りばめることが大切です。

1.商品タイトル 2.商品詳細 3.出品者ページ それぞれについて仕掛けを紹介します

① 商品タイトル

商品タイトル？商品名を書けばいいんじゃないの？

と思ってしまいますが、これだけだと少し勿体ないです。

商品ページをクリックしてまず最初に入ってくるであろう商品タイトルの役割は、

商品詳細説明への誘導と、限定感の演出(やりすぎには注意！笑)です。

折角商品ページをクリックしてもらえたのに、商品詳細を読まれることなく直帰されるリスクを軽減するためにはキャッチーな商品タイトルをつけておくことがとても大切です。

商品詳細説明までしっかり読んでもらうには、出品物が購入者の求めている商品なのか、パッと見で判断出来るかとどうかが重要です。

そこで、タイトルに**その商品の強みを一言で記載**することで、ターゲットに刺さりやすくなりより商品への興味を持たれやすくなります。

例えば、性能を売りにしたノートパソコンを出品する場合であれば、

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

【動画編集もサクサク】

などと記載することで、スペックの高さを端的にアピールすることができ、

購買意欲を駆り立てることが出来ますよ！

あとは、**【目を引くデザイン】【安心の日本製】**

など、書いてあると興味をもってもらいやすいワードをちりばめるのも効果的です♪

限定感の演出とは、「もうすぐなくなっちゃうよ～早く買ったほうがいいよ～」

と購入を急かすためのテクニックです(笑)

具体的な記載としては、

【本日削除予定】【週末削除予定】

といったように削除予告をすると、途端にポンッと売れる確率がめっちゃ上がります。

ただし、何でもかんでも削除予定と書いて出品すると、

本当に削除するのか？と不信感を抱かれやすいのでポイントを絞って活用した方が有効です。

ポイントとしては、

・出品してすぐにいいねが多数付く商品

・100 円下げを繰り返してそろそろ削除して再出品しようかな？

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

という商品に絞ると適度な頻度で活用できるかと思います♪

②商品詳細

商品詳細までじっくり読んでもらえれば、購入まであと一歩！商品詳細の説明では商品名・メーカー・商品状態などの説明は当然として、いかに購買意欲を刺激するワードを散りばめるかが大切です。ここではついつい買いたくなるワードを紹介します♪

定価との価格差でお得感をアピール

【定価○○円】【定価の○%オフ】

レアアイテムであることをアピール

【完売品】【非売品】【レアカラー】【品薄】【ラスト○点】【○点限り】

特別なイベントは購買意欲激増！

【クリスマスに】【入学式に】【新生活に】【週末限定 SALE】【ゲリラ SALE】

出品価格の安さアピール

【最終価格】【赤字覚悟】【在庫処分】

③出品者情報

フリマアプリで購入する際、誰でも商品情報ページは確認すると思います。

一方で、出品者情報については評価こそ気にするけど、それ以外の情報はそこまで細かくチェックしないのではないでしょうか？

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

確かに出品者情報の内容は、商品の売れ行きにそこまで大きな影響はありません。

ただ、出品者情報でも一つだけ、アピールポイントがあります！

それは**アカウント名でお得感を演出**することです！

具体的な書き方は

【(アカウント名)〇〇セール中】【(アカウント名)断捨離中】

と期間限定で安く販売していることをアピールするのです。

こうすることで実際に値下げはしなくても、

購入者側に”安く売っている人”という印象を与えることが出来ます！

ただしずっと同じ名前を使い続けると、嘘っぽくなってしまうので、

節目ごとに書き方は変更するようにしましょう♪

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

④価格交渉を制するものはフリマアプリを制す

フリマアプリでは価格交渉はつきもの。

価格交渉で、想定以上の値下げ依頼が来て、

泣く泣く了承した結果、雀の涙程度の利益しか得られな買った経験はありませんか？

価格交渉されるとどうしてもこちらが思うような利益を得にくくなってしまうんですよね。

出来れば価格交渉せずに買ってもらいたいのがホンネ。

ここでは価格交渉されずにストレートに即決で購入されるテクニックを紹介します♪

値下げ交渉を避けるには、

【価格交渉なしで購入頂けた方には特別に○○をプレゼント！】

とストレートに購入してくれた購入者に特典をつけてしまうのです！

ただ特典といっても、購入者に喜ばれるもので無ければ意味がありません。

出来れば商品とセットでついてくれば嬉しい付属品がいいです。

例えば、私が実践しているパソコン転売では、

【価格交渉なしで購入頂けた方には特別にマウスをプレゼント！】

と、とても喜ばれる特典を付けています。

マウスは、価格交渉の値下げ相場よりもはるかに安い価格で仕入れることが出来ます。

(100 円ショップでも購入可能です)

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

なので、自分も利益を得ることが出来て購入者にも喜んでもらえる、まさに Win-Win

の関係で取引きすることが出来ています！

この例を参考に、是非あなただけのステキな特典を考えてみてください♪

テクニック紹介は以上になります♪

ここまで紹介したテクニックを一覧表にまとめたので、早速この表を見ながらテクニック実

践してみてくださいね♪

このテクニックがあなたの収益アップ、そしてあなたの豊かな生活に少しでも貢献できれば

幸いです♪

検索

- 出品時間は午後に！(20時がベスト)
- 100円値下げで上位表示復活！

検索結果

- 「Foodie」で映えショット！
- 背景はカラフルに！

商品ページ

- タイトルは「強みを一言で・削除予定で限定感を演出」
- 商品説明は「定価〇〇・レア度アピール・イベントとの紐づけ」
- アカウント名は「セール・断捨離中アピール！」

価格交渉

- 値下げ交渉なしで特典プレゼント！

Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

最後に、『フリマアプリだけじゃなくて、もっと色んな副業にチャレンジして収益を伸ばしたい！』

という方に向けて私も現在奮闘中の『メルマガ』を使った情報発信についても簡単に

紹介させてください♪

『いきなりメルマガって何？？なんだか難しそう！』

と思われた方、当然の反応だと思います(笑)

私も最初は『？』でしたし、自分とは無縁と思っていました。

でも、実際に色んな方のメルマガを読んでみると

今自分が実践することの気づきを共有するだけでもいいんだ！

今やってることの発信なら私にもできるかも！

そう思って

私もパソコン転売の経験・知識を共有してみよう！

と思いメルマガをはじめてみることにしました。

そして、最近では、書いたメルマガに対して、感想をいただけたりすることもあります。

メルマガに対して、「面白かったです」「とても参考になりました」「知らなかったです」と直

接言っていただけると、

「私が発信した内容が誰かの為になってるんだ！」

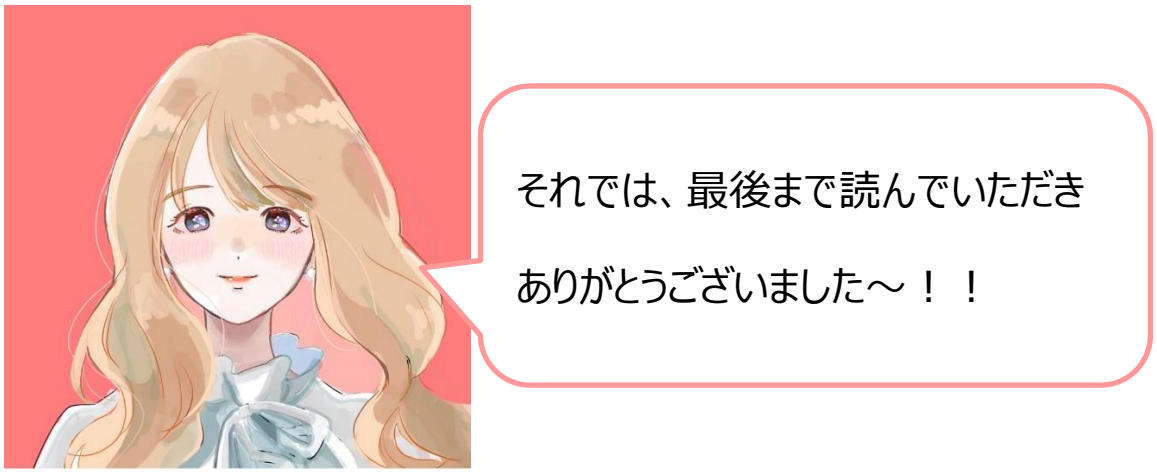
Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

と、とても嬉しい気分になります。このレポートの読者さんにメルマガを推している理由は、あなたも副業を実践している(はじめようとしている)からです！

つまり、あなたの得意なジャンルがあり、**その経験や情報に価値を感じてくれる人が絶対にいます！！**

あなたの知識・経験を求めてる人達に向けて、メルマガで情報発信してみませんか？

このレポートがあなたの新たな行動のきっかけになるととても嬉しいです♪



Copyright (C) ちい All Rights Reserved.

本特典作成者

作成者名： ちい

ブログ　：完全在宅でも月１０万円♪安定して稼ぐ方法を発信

メルマガ　：ちい　メルマガ

メール　：info@chii8.net