

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】

これだけおさえれば OK！

99%が気づいていない！

メルカリで売れてる人がコッソリやってる

爆売れ極秘戦略3選！

作成者：パー子

メルマガ：[すきま時間で稼ぐ！パー子の裏話](#)



【副業→メルマガ】これだけ押さえれば OK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

● 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パー子に属します。
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。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

●ごあいさつ

はじめまして、パー子と申します。

この度は私のレポート



「これだけは押さえば OK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！」

を、手にとっていただきありがとうございます。

私は3人の子どもを育てている、働く母です。

ネットビジネス歴は約10年。

これまでに楽天アフィリエイトやサイトアフィリエイト、アドセンスなど色々なジャンルの手法で稼いできました。

ブログで月100万円稼ぐこともできたのですが、スキあらばパソコンにかじりつく毎日を過ごしていた私は

頭を使って考えることに疲れ、
家事を放棄して夢中になって稼ぐことに罪悪感を抱え、

家族をないがしろにしている自分に嫌気がさして…
100万円稼ぐブログを捨てました。

今はスキマ時間に作業ができるパソコン転売を実践し
頭を使わず、身もココロも軽い状態で稼いでいます。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

私は主にメルカリを使ってパソコンを販売しているので
普段からリサーチを兼ねてメルカリをジーっと見ているのですが

ある日、気づいちゃったのです。
メルカリで売れている出品者さんには「ある共通点」があることに。

この共通点に気づいてから、
私も意識的にこの戦略を取り入れるようになったのですが

みるみる売上が伸びてゆき今では毎月 50 台前後の中古パソコンを
メルカリで販売できるようになりました。

メルカリを見ていると売れている人をマネして、売れている風のアカ
ウントでメルカリ運営をしている人が沢山いるのですが、

その 99%の人は、勘違いしたまま上っ面だけマネしていて
実際に、売れている人ほどの爆売れに繋がられていないんですよ。

正直、もったいないです。

もったない！

当レポートでは、
メルカリで売れている人がやっている戦略でこれだけは押さえておきたいポイントで、今すぐにでもできる3つを厳選して紹介します。

パソコン転売に限らず、メルカリでご家庭の不用品を販売されている方、その他の転売を実践してメルカリを利用している人、全ての人に有効な方法です。

誰にでもできる簡単な内容ですので、ぜひあなたのメルカリライフのお役に立てていただければと思います。

戦略その①爆売れするための「写真戦略」

メルカリなどのフリマサイトで商品を販売するときには
「写真が大事」とよく言われています。

あまりにも有名な話なのであなたもよくご存じだと思います。

フリマアプリは実際の商品を見ることなくお買い物をするため
写真を見て購入するかどうかの判断をしますよね。

ただ、実際メルカリを見ていると勘違いしている人が
たくさんいるんですよ。

写真がきれいな出品者さんの写真の撮り方を
ただマネしているだけのアカウントが……。

ただマネをするだけでは
売れる物も売れなくなってしまいます。

ここでは売れている出品者さんが爆売れするために実践している
「写真戦略」についてお話しします。





【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

明るい環境での撮影は大前提

メルカリの写真は明るく清潔感のある写真であることが大前提になります。実際に手に取ってみることができないからこそ、魅力的な品物であるかどうかは見た目（写真）で判断されます。

どんなに良い商品でも清潔感のない写真や色や形が分かりにくい写真では商品の魅力が全く伝わらず安心して購入していただくことができません。

特に、扱う品物が中古品であるフリマアプリでの販売では、写真の明るさを意識することはとても重要です。

明るく清潔感のある写真であれば、たとえ中古品であっても清潔感があって好印象を持ってもらうことができます。



一方で、暗い写真の場合は使い古してボロボロになった商品が届きそう…とユーザー様に不安を感じさせてしまうため、売りづらくなってしまいます。

そのため、写真を撮影するときは以下の3つを意識しましょう。

・自然光で晴れた日の昼間に撮影する

できるだけ明るい環境で撮影するため夜ではなく昼間の晴れた日に太陽の自然の光が当たる窓際で撮影しましょう。

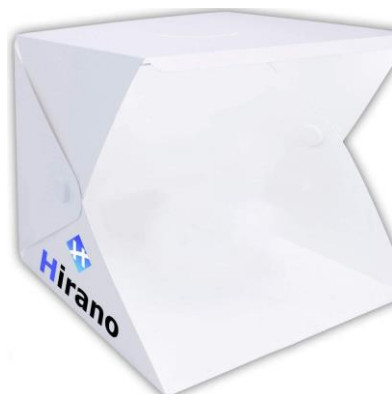
部屋の照明と太陽の光など数種類の光が混ざると綺麗に撮影しにくくなるため、太陽の光がしっかり入る場合は部屋の照明を消すと綺麗に撮影することができます。

・照明や撮影ボックスを使用する

昼間の撮影が難しく、やむを得ず夜に撮影する場合は蛍光灯の明かりだけでは明るい写真をなかなか撮ることができません。

そんな場合は撮影用のライトや撮影ボックスを使用して撮影すると綺麗に撮影することができます。

私も日中は仕事をしているので、暗くなってから撮影を行うことが多いのですが、撮影ボックスは使用せず照明を2つ両サイドから当てることで明るい写真を撮影することができています。



・カメラアプリを使用する

スマホの標準カメラではなくアプリを使用することで、誰でも簡単に写真のサイズの加工や、明るさ調整、文字入れなどの画像加工ができて魅力的な写真を用紙することができます。

＜人気のアプリ例＞

- ・LINE カメラ（写真撮影・明るさ調整・文字入れ）
- ・Foodie（写真撮影・明るさ調整）←私はこれを使っています

背景は正しく選ぶべし



売れている出品者さんは、商品写真の背景にもこだわっています。

背景を整えずに出品すると、お部屋が映り込む等の生活感が出てしまうため使用感を強く感じさせてしまい購買意欲を低くしてしまう可能性があります。

フリマアプリとはいえ、生活感丸出しの背景ではマイナスの印象を与えてしまう為、商品だけではなく背景も含めた写真全体を見て、イメージを整えていきましょう。

背景を変えるだけ商品に良いイメージを持った状態で見えて詳細もらうことができます。背景にもさまざまありますが 1 番印象がよくなるのは白色の背景です。

特に中古品を扱う場合は、白い背景にすることで写真に明るさを出し清潔感を強調することができます。さらに商品そのものの色や質感を



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

際立たせることができます。

また、白色の心理的効果には清潔でクリーンなイメージや新しさをイメージさせる効果もあるので、中古品を扱う場合でも、より状態のよい綺麗な商品に魅せるカラー効果を得ることができます。

売れている出品者さんの中には、商品の一覧ページで目立つために、背景を柄物にしている方もいらっしゃいます。

「目を引く」という点で柄を使うのは素晴らしい発想と言えます。

ですが、背景に柄を使いすぎること逆効果となり商品の邪魔をしてしまうことがあるので取り入れる際には、注意が必要です。

あまりにも柄や色が強すぎると背景ばかりに目がいきってしまう肝心の商品が全く目に留まらない感じになってしまいます。

実際にゴチャゴチャしていてわかりにくくなってしまう人もいますので背景に柄物を取り入れる際には注意が必要です。

最近では100円ショップやホームセンターにお手頃価格で背景シートや壁紙などが販売されているので使ってみるのもおすすめです。

お洒落度をアップさせる小物使おう

売れている出品者さんは、商品にプラスして小物を使ってお洒落度をアップさせて写真を撮影しています。

品物にもよりますが、商品写真の色味が少なく寂しい印象がある場合は、色味のある小物を置いてお洒落度をアップさせて目に止めてもらう工夫をしましょう。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

例えば、私はパソコンを販売しているのでパソコンで説明しますね。

以下のイラストのようにパソコン単体をそのまま撮影して出品するとなんだか味気ない感じがしませんか。

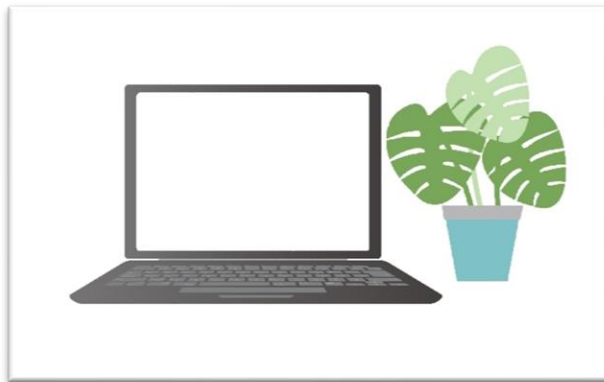
寂しいというか殺風景で機械的な感じがして魅力を感じませんよね。。



メルカリは1枚目の写真次第で購入者さんがその先の詳細をみるか、見ないかが決まるので1枚目の写真は大切にする必要があります。

特にメルカリを利用するユーザー層には女性が多いため、インパクト・おしゃれさに加えて、「素敵だな」と思える写真を用意することが大切になります。

では上の写真にグリーンを添えるとどう変わるかみてみましょう。



いかがでしょうか。

ちょっとした小物を添えるだけでオシャレな感じになりますよね。

このように、色味の少ない商品の場合は小物やグリーンなど色味のあるものを添えてあげることで一気に温かみが出て、お洒落な感じを演出することができます。

同じ商品でもグリーンや小物を添えてあげるだけで印象が良くなり商品の閲覧数をアップさせることができます。

閲覧数を増やすことができると、売上アップのきっかけにもなるので上手く取り入れていきたいですね。

使用する小物は、そのアイテムを使用する場面で実際にその場にありそうな実際に使用している様子をイメージすることができるアイテムを用意するのがおすすめです。

その商品を使う人が憧れるお洒落な世界観を作り出して撮影すると反応がよくなります。

とはいっても、どのような小物をどのように配置したらいいか…悩んでしまう人も多いと思います。そんな場合は通販サイトなどの画像が参考になります。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコソソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

その商品を新品で販売している販売サイトやフリー素材サイト、画像検索などで探してみると、ヒントがゴロゴロ転がっています。

公式ホームページなどには、撮影のプロが撮影した写真が使用されているので、構図やカラーバランス・小物使いなどが非常に参考になります。

このような感じで撮影できたら注目されること間違いありませんよね。

見ているだけで欲しくありませんか？





【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

目立つ＝派手ではない

多くの人が「派手にすれば目立つ」と勘違いしているのではないのでしょうか。柄物の背景を使用したり、沢山の文字を入れてみたり。

あなたも目立つための工夫をしているのではないのでしょうか。

確かに自分の商品を見つけてもらうために目立つ工夫をしてクリックしてもらうことは大切なことです。

しかし、みんながみんな派手な写真を1枚目に行っているのであれば商品ページの一覧は派手な写真だらけということです。



単体では目立つことができても派手な商品だらけのページに派手な商品を並べても目立つどころか同化してしまいますよね。

周りが派手なら、シンプルで勝負するというのも大切です。

みんなが派手な写真ならば → 違う雰囲気のパ手さで目立つ
みんなが派手な写真ならば → あえて地味な写真で逆に目立つ

ただ派手にすればいいのではなく「派手にする」行為は、自分の商品に目をとめてもらうために「目立つ」ための手段であることを忘れないようにしましょう。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

戦略その②爆売れするための「新着戦略」

メルカリで商品を探す人が検索してまず見るのは
新着やオススメに上位表示されている商品です。

商品の出品数が多いジャンルの場合、
新しい商品が次々に出品されているので出品してもあっという間に
新着表示の後方に埋もれてしまいます。

放っておいても売れる商品は売れていきますが、
過去の出品ページには本当にその商品に興味があって購入したい！

という強い想いを持った人しかアクセスしてこないため売れるまでの
期間がどうしても長くなりがちです。

少しでも早く売上をあげるためには、多くの人に見てもらえるようア
クセス（閲覧数）を増やす必要があります。

その方法が商品を
「新着タイムラインに上位表示させること」になります。

自分の商品を見てもらうためには、商品を検索したときに出てくる一
覧の上のほうに自分の商品が並ぶように故意的に仕向ける必要があ
るのです。

新着タイムラインへの上位表示は
「値下げ」や「再出品」で可能で、

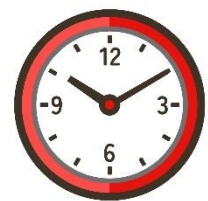
上位表示をして並び順を変えることで自分の商品をア
ピールすることができます。



ただ、やみくもに上位表示させても売上アップには繋がりませんので売れている人が実際に意識していやってる新着戦略についてお話ししますね。

ターゲットが見る時間帯を意識する

メルカリで商品を新着に表示させる場合、商品を購入するであろうターゲットに時間を合わせることが大事です。



メルカリを見ている人が少ない時間帯に新着ページに表示させてもアクセスは伸びにくくなりますし、ターゲット層が見ていない時間帯に新着表示させても購入して頂ける確率は低くなります。

商品を購入してくれるであろうターゲット層がメルカリを見る時間帯にタイミングを合わせて値下げや再出品をして、対象者の目に留まる工夫をしていきましょう。

●主婦向けの商品

平日の9時から14時、22時～0時

家事や育児で一息つく時間帯を狙って新着表示をさせましょう。

●社会人向けの商品

平日の12時～13時、20時～0時頃

仕事から帰ってゆっくりしている時間帯を狙って新着表示をさせましょう。

●学生さん向けの商品

平日の16時～19時、21時～0時頃

授業が終わる時間帯や家でゆっくりしている時間帯を狙って新着表示させましょう。

3 スクロール以内に入り込む



多くの人に出品ページを見てもらうために、多くの人がお家でゆっくりしている時間帯である 20 時～23 時頃の時間帯に新着表示をさせることもアクセスを集めるために有効です。

主婦、社会人、学生どの層の人もある時間帯、それが 20 時～23 時頃になります。

しかし、この時間帯は見る人が多いというメリットがある反面、一度に多くの出品者が新着にのせてくるというデメリットもある時間帯なのです。

どの出品者もアクセスは多い時間帯に出品して多くの人目に触れたいと考えていて、多くの出品者がこの時間帯を狙って出品・再出品・値下げをします。

そのため閲覧数を伸ばすどころか一瞬で新着商品が更新されて、みるみるうちに新着の後方に追いやられてしまうのです。

後方に追いやられてしまうとどんなに良い商品でも、良い写真でも誰の目にも止まることもありません…。

メルカリユーザーさんの多くは
メルカリをスマホから閲覧していて目当ての商品を検索すると

新着やおすすめ表示から順番に
上から下に見ていくのが一般的なのですが、

下に行けばいくほどスラスラーと流し見になる傾向があります。

あなたも是非スマホから
気になる商品を検索してメルカリを見てみてください。

下に行けばいくほどスクロールのスピードも早くなり
マジマジと写真を見なくなりませんか？

だいたい3スクロール目あたりから
ダダダダダーっと流し見になるかと思います。

なので、目に止めてもらうためには3スクロール目以内に自分の商品
が常に表示されるように新着表示をさせていきましょう。

新着表示は1商品につき1日1回しかで
きないので商品の在庫が少ない場合は

新着に表示させてもすぐに流れてしまう
ため込み合った時間帯をさけて新着表示
させるのがオススメです。



戦略その③爆売れするための「おまけ戦略」

同じような商品を同じように出品している出品者が多くいる中で、他の出品者とは違う戦略をもって販売する方法の1つに「おまけ戦略」があります。

メインの商品とは別におまけをつけることで付加価値がついて商品を高く販売できたり、お得さアピール、評価アップにつなげることができるようになります。

とはいってもおまけはあくまでもオマケ。オマケを付ければ必ず高く売れるというものではありません。



おまけはあるに越したことはありませんが、おまけなしで少しでも安くしてほしいと思う人がいるのも事実。

そのため、購入前の最後の一押しとしてそっと背中を押してあげるような位置づけで考えましょう。

おまけでお得感と不安を打ち消し購入率アップ

販売している商品とは別で「おまけ」をつけるとお得感の付加価値をつけることができます。

メイン商品だけで 2000 円の品物よりも、メイン商品＋おまけで 2000 円の品物のほうがお得感がありますよね。

同じ商品が同じ価格で販売されていた場合はおまけつきの商品を選んでしまいますよね。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

また購入したいけど購入に引っかかっている人にとっては、その不安を打ち消せるようなおまけが付いていると購入率を上げることが出来ます。

例えば私は普段パソコン転売を実践しているため
メインでノートパソコン本体をメルカリに出品しています。

そこにオマケとしてマウスを付けてみるとどうでしょう。

安いものだと数百円で購入できるマウスではありますが、
おまけとしてついているとお得な感じがしませんか？

感覚としては500円～1000円くらい得した気分になりませんか？

また、パソコンを使うときに多くの人が必須とするマウスがおまけで付いていることでマウスなし操作に不安を感じている人や、別途マウスを購入しようと思っていた人にとっては魅力的な特典になりますよね。

このようにおまけをつけることでお得感や不安を消す
ことができ購入率のアップに繋げることができます。



サプライズおまけで高評価ゲット

商品を発送する際におまけを一緒に入れてプレゼントすると、購入者様に喜んでいただくことができます。

おまけやメッセージ等と一緒に梱包されていると、それだけで好印象を与えることができます。

そのためサプライズでおまけをつけておくことで良い評価につなげることができます。



また評価のメッセージでも定型文ではなく感謝の気持ちを記載したメッセージを記載してくれる確率が高くなります。

メルカリユーザーさんは購入する際に評価を参考にする人も多いため評価に喜び・感謝の声がたくさんあるだけで安心感を与えて購入率をアップに繋げることができます。

おまけはコンセプトを揃えるべし

いくらおまけと言っても、何でもやみくもにおまけにつければOKというものではありません。

クオリティの低い適当なおまけを選ぶのは厳禁です。購入者さんに「え…いらない」と思われてしまっては意味がありません。

おまけをつける場合は、販売するメイン商品と関連性のあるものを選んで商品とコンセプトを揃えるようにしましょう。

- 同じジャンル
- 同じタイミングで使用する
- あると便利



このようなものを選びましょう。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

また、私たちはフリマアプリで利益を得るために活動しているので採算の合わないような高額なおまけをつける必要はありません。

例えば、私の場合はパソコンを扱っているのでマウスやマウスパッド、USB などをおまけにします。

関連のあるジャンルの品物がおまけでついていると購入者さんは別途用意する必要がないので喜んでもうことができます。

逆にもらっても捨てるにも捨てられないものや、どう扱ったらいいかわからないようなもの、

要らない物をおまけにしても購入率はアップしませんし良い評価も頂くことができないので注意しましょう。



まとめ

いかがでしたか？
売れている出品者さんには

- 写真戦略
- 新着戦略
- おまけ戦略

このように3つの戦略をもって出品しているという共通点があり、それぞれ戦略を駆使して売れるべくして売れていることがお分かりいただけたかと思います。

すぐにでも取り入れられる方法ですが、実際に行動する人は多くありません。誰にでもできる簡単な内容ですので、ぜひあなたのメルカリライフのお役に立ていただければと思います。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

メルマガを組み合わせる収入アップ



私はいま、家事や育児や本業の仕事のスキマ時間を使って、パソコン転売を実践しています。

同時に、パソコン転売の実践状況をメルマガを使って配信する情報発信にも取り組んで

パソコン転売とは別の収入源を確保することができるようになりました。

もし、あなたが現在ネットビジネスに取り組んでいるのであれば（パソコン転売じゃなくても問題ありません）

あなたの経験や実績をメルマガで配信して「実践している何か×メルマガ」で収入の加速に繋げてほしいと思います。



【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

私もメルマガを始める前は
私なんかが発信する情報なんてないし

メルマガは難しそうで敷居が高い
イメージがあったので

私はメルマガを読む側の人間であり、まさか発行者側になるなんて1
年前までは思いもしていませんでした。

堅苦しい話や、難しい話なんて私にはできないし
特別、人に話すようなこともやっていない…。

平凡で普通の主婦の私なんかは
人の為になるような、人を喜ばせるような発信なんて
できるわけがないと思っていました。

でも、いざメルマガを発行してみると
メルマガは想像以上にシンプルなものでした。

私の場合はパソコン転売の話になるのですが
今日やったこと、今日考えた事・思った事など

やっていること、やってみたこと、学んだこと、自分が経験したこと
や体験談、考えていることや思ったことを日記を書くような感覚でメ
ールで発信しています。

カタブツを演じる必要もなく、
ブリッコをする必要もなく
知っているフリをする必要もなく
デキル女を演じる必要もなく
背伸びをすることもなく





【副業→メルマガ】これだけ押さえればOK！99%が気づいていない！メルカリで売れてる人がコッソリやってる爆売れ極秘戦略3選！

今の自分が話せることを等身大のまま発信する。
それが、メルマガでした。

実際にわたしはメルマガをはじめて、ありのままの自分で思うがままメルマガを配信していたら

まだメルマガをはじめて2か月足らずで
読者様も140名程の小さな媒体だったにもかかわらず
月60万円以上の収入を得ることもできました。

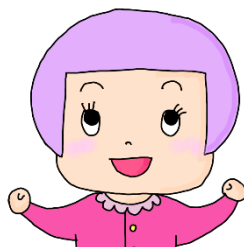
さらに、教材の紹介をしていない月でも
勝手に商品が売れて行って何も紹介していないのに稼
ぐこともできるようになりました。

メルマガの威力はすごいです。

もし、あなたがまだメルマガをはじめていないのなら
今すぐにでもメルマガをはじめてみてほしいです。

あなたの実績を、経験を、想いをメルマガで発信して、
ぜひとも収入の加速に繋げてほしいです。

このレポートがあなたの行動のきっかけになると嬉しいです。
最後まで読んでいただきありがとうございました。



パー子



本特典作成者

 作成者名: パー子

 ブログ : [ばそっちょお](#)

 メルマガ : [すきま時間で稼ぐ！パー子の裏話](#)

 メール : info@mail-pako.com
