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】

# 狙った人に買ってもらう! PayPay フリマ攻略術

# 作成者:ゆちこ

https://pcten-labo.com





# ○ 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ゆちこに属します。 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。



# ○ ごあいさつ

初めまして。 このレポートを執筆しています、ゆちこと申します。

私は**パソコン転売**をメインに実践をしながら メルマガ・ブログ・Twitter で情報発信をしています。

普段はメルカリ、ラクマ、ヤフオクを利用してパソコン転売を行っ ていますが

最近 PayPay フリマの CM をやたらと目にするようになって(笑)

「どんなプラットフォームなんだろ?」 「売れるのかな?」

と気になったので

1ヶ月 PayPay フリマを集中利用して 「売れるか検証」をしてみました!!

その結果

 $\downarrow$  $\downarrow$  $\downarrow$ 





# 売れる!!!!!

PayPay フリマは 2019 年に始まったサービスで まだ新しいフリマアプリなので

正直、「利用者さんも少ないし売れにくいだろう。」と予想してたんです。

でも!そんなことありませんでした。

検証期間の1ヶ月に7件の出品を行い そのうち5件が売れて



売上金 85,059 円
 利益 45,060 円 (※手数料、送料、仕入れ値を引いた額)

でした!!

これからは PayPay フリマがアツイです。

他のフリマアプリよりもメリットが大きいので

転売実践者さんだけではなく

まだ何の実績もないんです…という初心者の方にも

「**ネットで稼ぐ」**を経験してもらいやすいプラットフォー ムだなと感じてます。

今回のレポートでは

私が実践しているパソコン転売の出品を事例にして

PayPay フリマ独自機能を攻略し

フリマアプリ初心者さんでも**簡単に売るコツ**をまとめていきま す。

転売の実践だけではなく不用品販売にも応用が出来ますので



「ネットで稼ぐ」の第一歩に是非活用して下さい!

# ○ PayPay フリマがアツい

PayPay フリマで出品・購入をするためには Yahoo!Japan ID と PayPay アカウントの登録と連携が必要です。

(Yahoo!Japan ID を複数お持ちの方は同一アカウントで連携をしてください)

▼Yahoo!のアカウントをお持ちでない方はこちらから登録できます https://account.edit.yahoo.co.jp/signup?.src=acct

▼PayPay アカウントはスマホアプリのダウンロードはこちらから https://paypay.ne.jp/guide/start/

▼PayPay フリマ新規登録はこちらからできます https://paypayfleamarket.yahoo.co.jp/

※PayPay フリマ紹介コード【V8WUGG】を入力して新規登録をすると 300 円分の PayPay ボーナスがもらえます。

ここからは出品者目線で見た PayPay フリマのメリットをお伝えします。



## 業界最安値!手数料5%

PayPay フリマは 2021 年 1 月に 手数料が 10%から 5%に引き下げられました。

フリマアプリで最も利用者数が多いのがメルカリですが

手数料を比較すると

### メルカリ 10% PayPay フリマ 5%

と、5%の差があります。

どれくらいの差額が出るか具体的に数字を出しますね。

【18,800円のパソコンを販売したとき】

#### ◆手数料 10%の場合

18,800円の10%→1880円 送料800円

18,800-1,800-800=16,120 円

#### ◆手数料 5%の場合

18,800円の5%→940円 送料800円

18,000-940-800=17,060 円



同じ商品を同じ価格、同じ手間で販売しても 利用するフリマアプリが違うだけで

940円の差がでます。

手数料の安さは出品者側にとってかなりメリットが大きいです。

パソコンやブランド品など1万円以上する高額商品こそ 手数料の差額は大きくなります。

## 売上金申請手数料0円

PayPay フリマの売上金を

PayPay チャージもしくは PayPay 銀行への振込申請を行うと振込手数料 O円で売上利益がそのまま手元に残ります。

↓これは私のパソコン転売での苦い経験談なのですが…

メルカリだけで出品をしていたとき

売上金は次の仕入れ資金に回したいので 売れたら**すぐ**に振込申請を行いたいと思っていました。

ただ、メルカリでは 振込申請 1回につき 200 円の手数料がかかってくるので

貧乏性の私は(笑)こまめな振込申請を躊躇してしまって、月末に 1ヶ月分まとめて「月に1回」売上金の振込申請を行っていまし た。



#### 週に1回の振込申請が出来ていたら それだけ早く手元に現金が入るので

商品の回転率が上がって稼ぐスピードも上がるのに。

「振込申請手数料の200円を1ヶ月に4回か……」

と、ケチって躊躇してしまった為に 利益を上げる効率がかなり落ちてしまいました。

#### その点も

PayPay フリマはカバーしてくれます。

- ・売上金→PayPay チャージ
  ・も手数料0円
- ・売上金→PayPay 銀行へ振込 も手数料 O 円
- ・売上金→PayPay チャージ→PayPay 銀行へ振込
  でも手数料0円です。

たかが200円でも、回数を重ねたらされど200円です。

手数料を気にせず利用させてくれる PayPay フリマ。。優しいです (笑)

▼PayPay 銀行の口座開設はこちらから出来ます https://www.paypay-bank.co.jp/



## PayPay フリマの即売れ術

それではここからは、PayPay フリマで商品を販売する為の具体的 な方法をお伝えしますね!

## 出品タイトルの作り方

PayPay フリマの出品タイトルは 65 文字入力が出来ます。

商品を探している方が検索に入力しそうなキーワード 65 字いっぱ いにキーワードを入力して下さい。



商品情報

❷ 出品禁止物・出品ルール

ノートパソコン ノートPC Windows10 東芝 dynabook 本体 ブラック 美品 WEBカメラ 2016年製 即日配送

65/65

カテゴリ

(必須) >



▼悪い例

商品情報	② 出品禁止物・出品ルール
ノートパソコン 黒 東芝	
	12/65
カテゴリ	(必須) >

タイトルに含まれるキーワードが多い程 検索に引っかかりやすくなって閲覧者数が増えます。

閲覧者数が多い方が売れる確率が上がるので

●検索されそうなキーワードを入れる ●文字数を余らせないで 65 文字いっぱい使う

を意識してタイトルを考えてみてください!

### 狙った人に即売れする!タイトル方程式

タイトルに 65 文字も入力が出来る PayPay フリマだからこそ出来 た確実に売れるタイトル方程式をお伝えします。

まず PayPay フリマで商品を探している方が



購入を検討するまでどのような行動をするか整理しますね。

- ① 検索やカテゴリーで商品を絞り込む
- ② 気になる画像をタップする

Ť





④ タイトルが気になったら下へスクロールする





#### ⑤ 「もっと読む」をタップする





PayPay フリマの仕様上 気になる画像をタップしただけでは

商品の説明ページを全てを見ることが出来ません。

商品の説明ページに どんなに魅力的なことが書いてあっても

「もっと読む」をタップしてもらえないと 商品説明を全て読んでもらえないんですよね。

「もっと読む」をタップしてもらう為には <mark>タイトルで興味をもってもらう</mark>必要があります。 そこで

購入して欲しい対象者に

「あ!これ私にぴったりの商品だ!」 と興味をもってもらう為に

心にグサっと刺さる タイトルの方程式をお伝えします。

#### ▼狙った人に即売れするタイトル方程式がこちら

### 【対象者×こんな良いことあるよ×商品説明】



事例を出して説明しますね。

対象者・こんなに良いことあるよ・商品説明 で色分けしています↓

商品情報

❷ 出品禁止物・出品ルール

【パソコン初心者さんに】面倒な操作不要!1週間保 証つき すぐに使える ノートパソコン Windows10 WEBカメラ 本体 黒

65/65

<u>対象者</u>

ネットビジネスを勉強された方だと 対象者=ペルソナと考えて

年齢や居住地、家族構成など 細かな設定が必要だと思われる方も多いですが

フリマアプリで商品を販売する場合

そこまで細かな対象者設定は必要ありません。

・男性か女性か

- ・学生かサラリーマンか、それとも主婦か…
- ・初めてのパソコンを探してる人か
- ・2台目のサブパソコンを探してる人か



など

これくらいザックリした対象者の絞りかたで大丈夫です。

「どんな人に購入して欲しいか?」

ここを考えて対象者を決めましょう。

また、【】←で囲むと パッと見たときに読みやすくて印象に残りやすくなります。

### <u>こんな良いことがあるよ</u>

ここでは商品のメリットを書くのではなく メリットを使用した後、購入者さんにどんな良いことがあるかを明 示します。

例えば

◆対象者:子育て中主婦の場合

--NG例------HDD500GB大容量

\_\_\_\_\_

--OK 例------

お子様の大切な写真をたくさん保存可能



#### ◆対象者:大学生の場合

--NG例-----900gの薄型軽量

\_\_\_\_\_

--OK 例------おり!学校への持運びも軽々

このように、容量が大きい・重量が軽いなどの商品のスペックをメリットとして押すのではなく

メリットを使用した後に、 どんな良いことがあるか具体的なイメージがつくフレーズを記述し ます。

商品説明

P10の出品タイトルの作り方で説明した 検索されそうなキーワードの中で最も重要なキーワードを入力して 下さい。

もし、文字数が 65 文字を超えてしまって 使いたい商品説明キーワードが入力出来ない場合。

入力出来なかったキーワードは商品説明欄で入れるようにしてくだ さい。



例えば、タイトルに 「ノートパソコン」と入れれない場合。

タイトルでは「ノート PC」のキーワードを使い

商品説明文の中で

「ノートパソコン」を使ってください。

そうすることで 「ノートパソコン」「ノート PC」

両方の検索に引っかけることが出来ます!

#### なかなか売れない…そんな時は!

対象者を絞って 購入後のイメージがしっかり伝われば

需要のある商品は必ず売れます!!!!

ただ、タイミングに左右されるのも フリマアプリの醍醐味で…(笑)

同じ商品、同じタイトル、同じ説明文、同じ価格でも

お昼 14:00 に出品したとには 閲覧数も少なく反応も薄かったのに



夜 18:00 に出品し直したら 3 分で売れた

なんてこともよくあることです。

なので、「なかなか売れないな。」と思ってもすぐに諦めず

以下の方法を試してみて下さい。

## 1円値下げする

PayPay フリマは 1 円値下げをしただけで「新着」の上位に表示されます。

上位に表示されれば、その分見てもらえる回数も増えて 購入率も上がります。

▼1 円値下げ後の実際の画像





スマホアプリから 10 秒程度で値下げ出来るので

忙しいときや外出先でも パパっと手っ取り早く上位表示が出来る方法です。

ただ、1日に何回も値下げを繰り返しても 毎度毎度上位表示されるわけではありません。

また、連発する値下げは

PayPay フリマ側から迷惑行為と捉えられ、目をつけられる可能性もあるので……

ー度値下げをしたら、同じ商品の値下げは24時間以上あけるようにしてください。



## あとで価格をつける

なかなか売れない原因の一つとして

売りたい商品の価格が 相場からズレてる場合があります。

「相場からズレてる」というのは 高過ぎるということではなく

相場からあまりにも安過ぎる場合でも

購入者さんは 「なんでこんなに安いんだろ。大丈夫かな?」

と不安になって

他の出品者さんの類似商品に流れてしまうことがあります。

●高過ぎるモノは検討商品に選ばれない

●安過ぎるモノは不安になって購入を躊躇する

と、いうわけで 相場に敏感になるのはとても重要です。



#### ですが

相場ってよくわからないんだよな… 相場感って感覚の話されても難しいわ…

と感覚が掴めない方も多いです。

そんな方にこそ使って欲しい機能が

「あとで価格をつける」 です。

PayPay フリマでは

出品時に出品者側が価格を決めず

購入希望者さんから価格を提案してもらう機能があります。

出品ページでは価格が「???」と表記され 購入希望者さんから価格の提案が入ると通知がきます。



<b>価格の提案</b> この価格で そ 24時間以内 ださい	<b>が届いています</b> もってもいいな、と思ったら に「受ける」を選択してく	
	②価格の提案とは?	
() 残り23時間	12,000円	
	販売手数料:600円 販売利益:11,400円	
受けない	受ける	
自分で価格を決定する		
価格を決定すると、提案者といいね!をした人に通知が届きます		

#### 提案された価格での販売が OK であれば 24 時間以内に「受ける」をタップします。

※承認したら必ず購入してもらえるわけではありませんが 返答が遅いと購買意欲は下がるので<u>出来るだけ早く</u>返答しましょう

この価格では販売したくないな…という場合は 「受けない」をタップすれば大丈夫です。

## ★★プチ小技★★

価格提案を「受ける」か「受けない」かの結果は 提案者さんに通知がいきますが



コメントで価格交渉をすることは出来ません。

なので

「12,000円の価格提案が来たけど、んっ~… 13,000円なら販売できるのになぁ。。」

という場合も出てくると思います。

このような場合に

12,000円の提案は「受けない」だけの通知を送るだけでは せっかくのチャンスをあっさり逃してしまうことになるので

提案してくれた価格では受けれないけど、こちらも少し頑張れるよ を伝える為に

通知を送る順序は

こちらの価格を提示してから

→相手の提案にお断りをする

にしてください。



cat*******さんから提案さ ③ 残り23時間	<sup>れました</sup> <b>12,000円</b> 販売手数料:600円 販売利益:11400円	
3 受けない	受ける	
自分で価格を決定する 価格を決定すると、提案者といいね!をした人に通知が届きます		
販売価格	13,000円	
販売手数料	650円	
販売利益	12,350円	
価格を決定して通知を送る		

具体的な手順は

- ① 希望販売価格を入力する
- ② 価格を決定して通知を送る
- ③ 価格提案を「受けない」をタップ

です。

-番初めに③価格提案を「受けない」をタップすると

価格提案者さんは「価格交渉上手くいかなかったな」と判断して取 引は無理だと考えてしまいます。

こちらの希望販売価格を先に通知しておくことで



"価格提案は受けれなかったけど取引にはまだ前向きな姿勢だよ!"

↑この意思表明を伝えることができます。

PayPay フリマではコメントでの価格交渉が出来ない分 通知の順番1つで売れ方は左右されるので

是非このプチ小技も頭の片隅に入れて上手に使ってくださいね。

# ○ さいごに

こんな風にフリマアプリを試行錯誤して活用しながら日々パソコン 転売の実践を行っています。

PayPay フリマだけでなくメルカリ、ラクマ、ヤフオクとそれぞれ のプラットフォームで特徴があり

独自の機能が用意されています。

それぞれのプラットフォームの良さを上手く攻略して 販売場所を複数確保することで

不用品販売も転売も一気に売れやすくなるので ご活用頂けたら嬉しいです!

正直、フリマアプリを攻略すれば 「ネットで稼ぐ」は簡単に出来るようになります。



## こんなに簡単に稼げるんだ♪

↑この経験をサクっとして 情報発信へとステップアップして欲しいんです!

「PayPay フリマでこんな物出品したよ」

「こんなタイトルにしたら●日で売れたよ」

「売上●円だったよ」

こんなあなたの経験が全てメルマガのネタになります。

このレポートがメルマガ発行者への第一歩を踏み出すきっかけになれたら嬉しいです。

PayPay フリマ以外のフリマアプリの販売のコツや パソコン転売のリアルな実践経過などは

メルマガで詳しくお伝えしていますので、良かったらご登録くださいね。

最後まで読んで頂きありがとうございました。

ゆちこ



# 本特典作成者

- ▲ 作成者名:ゆちこ
- \_\_\_ ブログ :「おうちで稼ぐ」始めました
- メルマガ: ゆちこメルマガ
- ⊠ メール :info@yumaga.com