

本書は Autopilot Project 特別特典です

—— 二次配布は固く禁じております ——

amazonで

ライバル出品者に勝つ！

～せどり初心者でも利益5万円ゲット～

**あなたの商品が迷わず買われるようになる
3つの方法**

作成者：こころん

<https://unison-online.com/>



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

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こころんに属します。
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。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

○ このレポートについて

このレポートでは、せどり初心者さんがアマゾンに出品して、あっという間に5万円を稼ぐことのできる方法をお伝えします。

アマゾンにはたくさんのライバル出品者がいます。でもいくらライバルがいようと関係なし。あなたの商品がお客さんに必ず選ばれる！そんな方法を具体的に解説しています。

私はアマゾンで中古雑誌せどりをしています。せどりを始めた頃はアマゾンに出品するのも初めてで、右も左も分からないような状態でした。

でもこのレポートの方法を実践することで、初出品からたった4日で3000円の利益、1か月で2万8000円、3ヶ月で5万1182円というようにどんどん利益を伸ばすことができました。



最安値にしている訳でもないのに、出品するそばから中古雑誌が次々と売れるようになっていったのです。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法



あなたの商品も、このレポートを読んで実践するだけで、ほかの出品者の商品としっかり差をつけることができます。ほんのひと手間の作業ですが、それだけでびっくりするほど売れるようになりますよ。

はじめまして、ころんと申します。

私は、3人の子供を育てている主婦です。以前はフルタイムで働いていましたが、3人の育児との両立が難しく仕事をやめました。しかし常に「生活費だけでお財布が空っぽ!」という生活。毎日がとても不安でした。

そこで、家にいる時間を使って少しでも稼げないか? 早く確実に稼げる方法はないか? と様々な方法を探し、試しました。その中でもいちばん早く結果が出たのが「中古雑誌せどり」でした。

当時は子供が小さく家事や子育てに多くの時間を取られていたため、せどりに使える時間は限られていました。

それでもこのレポートの方法を実践することで、面白いほど売り上げが上がるようになったのです。それはもう、楽しくてたまらなくなりました。もちろん今でも家事育児の片手間で、中古雑誌を売りまくっている毎日です。

というわけで私と同じように、忙しくて時間がないけど早く稼ぎたい! 早く売れるようになりたい! というあなたには、ぜひこの方法を試してみてください。



amazonで ライバル出品者に勝つ！ ～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる 3つの方法

客があなたの商品を迷わず選ぶようになる！ その方法とは

アマゾンに中古雑誌を出品してみると、何人もの出品者が同じ雑誌を出品していることに気づくと思います。いわゆるライバルだらけ、という状態ですね。例えばこんな感じです。



でも、この中からあなたの商品を迷わず選んでもらうことができれば、いくらライバルがいようと怖くない！ということになります。

では、どうすればあなたの商品を一番に選んでもらうことができるのでしょうか。ではその3つの方法についてお話していききたいと思います。



amazonで ライバル出品者に勝つ！ ～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる 3つの方法

自分の仕入れた商品に出品者がたくさんいる！ そんな時、自分の商品をいち早く買ってもらう一番の方法、それはズバリ...

1. 商品の写真を撮る

え、そんなこと？ と思いましたか？

amazonでは出品する時に必ずしも商品の写真を撮る必要がありません。商品ページにすでに写真が載っているからです。なので、中古出品者さんのほとんどが商品画像を載せていないのです。

でもこの「写真」が、実は絶大な効果を発揮するんです。

購入者さんが中古の雑誌を購入する時、一番気になることとは何でしょうか。それはコンディション、つまり「商品の状態」です。

商品の状態については「非常に良い」「良い」「可」と記載され、たとえ商品説明の中で説明されていたとしても、購入者さんとしては本当に大丈夫？ と心配になるものです。

でも写真で実際の雑誌を目にすることにより、その心配はグッと少なくなります。

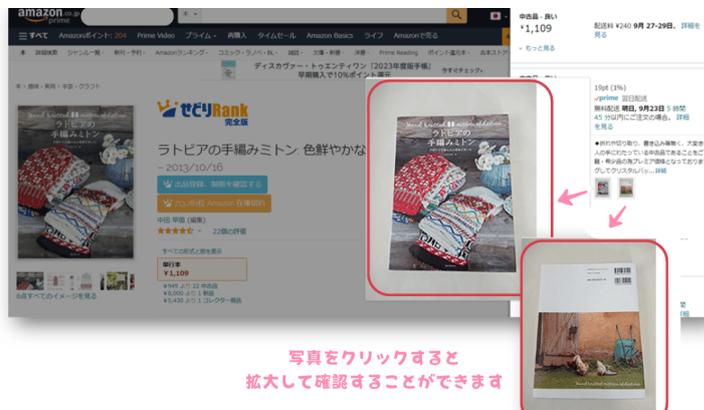
たとえば下の写真を見てください。このように出品者が並んでいた場合、パッと目を惹く出品者・気になる出品者はどれですか？ ひとりの出品者だけ、写真がありますよね。購入者さんにとってはとても気になる出品者です。もうこれだけでほかの出品者と差を付けることができます



amazonで ライバル出品者に勝つ！ ～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる 3つの方法



写真はクリックすれば拡大されるので、しっかりと状態を見る事ができます。購入者さんは買おうとしている商品の状態を見て確かめることができるので、これだけでも購入してもらえらる確率がぐっと上がります。





amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

写真撮影のポイント 1

表紙・うら表紙・背表紙などいろいろな角度から撮影しましょう。できれば下に白い紙などを敷いて、昼間の明るい時間帯に自然光で撮るのがおススメです。ピントを合わせること、影が入らないようにすることも大事です。

写真撮影のポイント 2

折れている部分、破れている部分があればアップして撮影します。ついきれいな所だけを見せようとしてしまいがちですが、あとからクレームの原因になります。欠点となる部分をきちんと載せたうえで、中はキレイであることや、読むには問題がない事をアピールすると良いでしょう。少々難があるものでも問題なく売れていきます。

このように、写真があるだけで商品がグンと売れやすくなります。最安値でなくても売れますし、ほかより少々高くても売れたりします。

写真って面倒だな。と思ってしまいがちですが、面倒だからこそほかの出品者さんたちはほとんどやっていません。ここでひと手間かけて、ライバルとの差をつけましょう！

2.商品説明文に魔法の言葉を追加する

写真で差をつけたところでもうひとつ。商品説明文に、魔法の言葉を付け加えておきましょう。魔法の言葉とは、それを見ただけであなたの商品を迷わず買ってしまう！そんな言葉です。

そのためには、購入者さんがこの商品を購入したい「理由」を考える必要があります。なぜ、この雑誌が売れているのでしょうか。お目当てのアイドルが表紙に載っていますか？話題のあの人が特集されているからですか？テレビで特集された人気スポットの特集でしょうか。それとも付録が目的なののでしょうか。



amazonで ライバル出品者に勝つ！ ～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる 3つの方法

まずはこの「購入理由」を探してみましょう。探し方は、まず雑誌の表紙をじっくり観察すること。そして、口コミ欄を見ることです。実際に購入した人が、なに目当てで購入したかを探ります。

理由がわかったところで...それを商品説明文に付けくわえてみましょう。

たとえば、人気アイドル〇〇が表紙の雑誌だとしたら「〇〇さんの写真のページは大変きれいな状態です。切り抜きはありません」「〇〇さんの特集は10ページあります。書き込みや折れなどなく、新品同様のたいへんきれいな状態です」「付属のポスターの状態は〇〇です」などと書いておきます。

そのアイドルが目的で購入を考えているお客さんにとっては、目的のページが綺麗かどうか。これがいちばん欲しい情報であるはずです。

また、最新のグルメスポットが特集されているなら「テレビで特集された〇〇スポットについて最新情報が載っています。」

付録が人気の雑誌であれば「付録〇〇〇〇がついています。付録は未使用（未開封）です」などと記載します。

中古品は、お目当ての部分に折れがついていたり、付録がなかったりといった事が起こりがちです。実際に手に取って見るができないので、購入者さんがいちばん不安に思うところでもあります。

そこで、その不安をドンピシャで解決し、この雑誌を買えばあなたは〇〇できますよ！ と示してあげることが大事なのです。

購入者さんからすれば、この雑誌を購入すれば目的の情報がゲットできる！ または見たかった写真が見れる！ ほしかった付録が手に入る！ と確信できるので、迷わずあなたの商品を買ってくれるというわけです。



amazonで ライバル出品者に勝つ！ ～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる 3つの方法

3. お店の名前はあえてダサくして!

アマゾンでは、出品アカウントでストア名（屋号）を付けます。このストア名、凝った名前や読みづらい英字の名前を付けている人が多いです

ですが、ここは格好をつける必要はありません。むしろ凝りすぎてしまうことによって、お客さんを逃してしまう可能性すらあります。ショップ名は「よくありがちな」「普通の」名前をつけるのが良いんです。

たとえば...

- ・店舗によくあるような名前（〇〇堂、〇〇屋など）
- ・売っているものが連想できるようなショップ名（〇〇書店など）

え、そんなのダサい...! と思いませんか? でも、ダサくていいんです! いえむしろ、ダサい名前にしてください。ここは自分の希望を叶えることより、購入者さんの立場になって考えてみましょう。

あなたがネットで買い物する時、よく読めない横文字のショップから購入しますか? ハンドルネームのような名前のショップであえて買おうと思いますか? どんな店だか分からない場合、ちょっと躊躇しますよね。

大事ななのは「安心感を与える名前」です。

たとえば「Foot of Mountain」と書かれるより「やまもと書店」と書いてあるほうが安心感が生まれます。ダサく感じるかもしれませんが、日本人にとってはなじみのある名前ですし、なんだか近くに実店舗があるような気さえしてきます。

ショップの名前に迷った時は、「自分ならこの名前の店で買い物をしたいと思うかどうか? 」と考えるようにしてくださいね。なにより大事なものは購入者さんに「安心感」を持ってもらうことなのです。

いかがでしたか? この3つの方法を使って出品するだけで、あなたの商品が驚くほど売れやすくなります。ぜひ試してみてくださいね。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

せどりの収益をさらに増やす方法 「せどり×メルマガ」

さてせどりを始めたあなたに、もうひとつ実践してほしいことがあります。私が中古雑誌せどりスタートと同時に実践を始めた方法で、せどりと組み合わせることで、さらに報酬を得ることができるようになりました。それはなにかというと「メルマガ配信」です。

こちらが、せどりをしながらメルマガを配信した結果です。

紹介報酬一覧

注文ID キャンペーン広告名検索 **69万4400円**

カテゴリ キャンペーン広告名

	未払い報酬	支払済みの報酬	合計
見込み報酬合計	—	—	694,400円
承認済み報酬合計	57,000円	637,400円	694,400円

1 | 2 | 3 | 4 | 5次へ>> (85件中 1-20件目を表示) CSV出力

注文ID	成約日時	カテゴリ / 成約ステップ キャンペーン広告名	承認状態 メモ	見込み報酬額 承認済み報酬額
	2024-03-25 14:52:50	【有料商品】 / 初回支払	承認済み	11,400円
			-	11,400円
	2024-03-19 02:22:49	【有料商品】 / 初回支払	承認済み	11,400円
			-	11,400円
	2024-03-18 21:20:38	【有料商品】 / 申し込み	非承認	0円
			-	0円
	2024-03-18 19:03:59	【有料商品】 / 初回支払	承認済み	11,400円
			-	11,400円
	2024-03-16 15:55:59	【有料商品】 / 初回支払	承認済み	11,400円
			-	11,400円
	2024-03-14 12:21:59	【有料商品】 / 初回支払	承認済み	11,400円
			-	11,400円

成果の累計

112万9200円

アフィリエイト		2ティア		合計	
件数	報酬	件数	報酬	件数	報酬
18	¥1,129,200	0	¥0	18	¥1,129,200



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

この報酬は、せどりの教材や塾をメルマガで紹介したことによって発生したものです。私が中古雑誌せどりだけをやっていたら、稼げた金額は月に約3～5万円でした。でもその実践の様子をメルマガで配信し、一つの教材を紹介しただけで69万4400円、さらにせどり塾の紹介をしたことにより112万9200円という収益を得ることができたのです。

このレポートを手にとっていただいたあなたは、「ネットで稼ぎたい」「そのために教材を購入した」「まだあまり実績がない」という状況かもしれません。そんなあなたにもぜひ、せどりの実践をしながらメルマガの配信にチャレンジしてもらいたいです。

このせどり×メルマガは、「実績ゼロからできる」方法です。決して楽に稼ぐ方法ではありませんが、でもこの方法を知っているのと知らないのでは、のちに大きな差が生まれます。

メルマガから報酬が発生する仕組み

メルマガを配信して報酬が発生するというのは、どのような仕組みなのでしょう？ これにはいくつかありますが、ひとつは自分の作成したコンテンツやサービスをメルマガで紹介して、読者さんに購入していただくという方法です。

もうひとつは、ほかの方が販売している教材などのアフィリエイトをするという方法です。例えば私は「ゆるせど」というせどりの教材を持っていますが、この教材には「アフィリエイト権」がついています。

アフィリエイト権とは、あなたの紹介で誰かが教材を購入した場合、販売者さんから報酬が支払われますよ、というものです。ゆるせどの場合は、販売金額の50%があなたに紹介料として支払われます。

特に自分のコンテンツやサービスがないという場合は、自分の実践している教材のアフィリエイトをする、という方法が取り組みやすいです。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

実践経過を配信するメルマガ

メルマガを配信する、と言っても一体何を書けばいいのだろう、と思いますよね。私も最初はそう思っていました。

メルマガを始めた頃の私はまだせどり初心者で、中古雑誌せどりを始めたばかりでした。そんな私が何を書いていたのか。

それは、せどりの「実践経過」です。

最初はもちろんせどりでの稼ぎはなかったので、「せどりでこんなに稼げました！」という発信はできません。実績はないけれど、「今の自分に書けることを書いて配信していこう」と考えました。

自分がなぜ中古雑誌せどりを始めようと思ったのか、なぜ「ゆるせど」という教材を購入したのか、どんなところに惹かれたのか、そして実際に教材を読んでみてどうだったか、そんなことを日々配信していきました。

そしてメルマガを配信しながらも、せどりの実践をどんどん進めていきました。アマゾンにアカウントを作った、初めて仕入れができた、アマゾンに初めて雑誌を送った、アマゾンに自分の商品が載った！！ひとつ実践が進むたびに、それをメルマガに書いていました。

そして初めて報酬が出た時にも、もちろんその様子を、最大の熱量で配信しました。

ワクワクを伝える

ここで大事なポイントは「ワクワク感を伝える」ということです。

例えば、自分で初めて商品が出品できた！販売した商品が初めて売れた！こういう時ってとても嬉しくて、テンションが上がります。やったー！売れたー！！だれか聞いてー！！こんな感じです。

この気持ちをできるだけそのまま文章に書いていきます。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

どんなふう感じたか。どんなふう嬉しかったのか。

淡々と事実を書いていくより、ドキドキした、思わず叫んだ、泣きそうになった、眠れなくなった！などその時の様子をそのまま書く方が臨場感があります。そして、せどりを楽しんでいる様子、ワクワクしている様子が読者さんに伝わります。

ここでノウハウを事細かに解説したり、難しいことを話す必要はありません。ノウハウをもっと知りたい、詳しく知りたい！という人には教材を購入してもらえば良いからです。

まずは「興味を持ってもらう」ことが大切です。

興味を持ってもらう

私は、メルマガには難しいことは書かず、とにかく読んでいる人に興味を持ってもらうこと、なんだか楽しそうだな！と思ってもらうことを目標にしていました。

そんな配信を続けているうち、「楽しそうですね」「自分にもできそう」「せどりやってみたいです」というお声をいただくようになりました。読者さんからこのように言って頂けて、本当に嬉しかったです。

ただ、これだけでは報酬にはつながりません。

読者さんが興味を持ってくれている状態で「自分のやっているのはこの教材のノウハウなんです」と、メルマガで紹介する必要があります。私はこの方法で、メルマガ配信スタートから1か月目に初のアフィリエイト報酬が発生しています。

買ってくださいとは言わない

ここでひとつ注意することは、教材を「売り込まない」ことです。

例えば、友人や知り合いに「せどりで稼げるようになった！」と話して



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

いたとします。そしてその人たちが、温かくその様子を聞いてくれたとします。

でもそれをいいことに、毎日「この教材いいよ」「あなたもやってみたら」「私から買ってよ」と言われたら、例え友達でもさすがに嫌になってしまいます。というか、怪しさ全開です。

メルマガも同じで、読んでくださっている方に「買ってください」とは言いません。あくまで興味を持っていただき、どんな方法でやっているんだろう？ 知りたいな、と思ってくださった方に「私はこの教材から学びましたよー」と情報提供するイメージです。

「なんだか楽しそう」「面白そうだな」と普段から興味を持ってもらうことができれば、買ってくださいと言わなくても大丈夫。本当に欲しいと思った人は、自分の欲しいタイミングで買ってくれるものです。

失敗こそ最大のネタ

そうはいつでも、メルマガ配信にはなかなか踏み出せない、という人が多くいます。その大きな理由は「失敗がこわい」という気持ちです。実践がうまくいかないかもしれない、うまく配信できないかもしれない、と不安になってしまうのです。それは私も抱えていた不安なので、とてもよく分かります。

けれど、失敗したことも実践記の中で隠さず伝え、それをどう乗り越えたか、何を学んだかなどを配信していくことが大切です。

これは私が身をもって体感したことですが、成功ばかりしている人よりも、案外失敗しながらも頑張っている人のほうが親近感を持ってもらえることもあります。そしてありがたいことに、失敗してもあきらめない姿を見て応援してくれる読者さんも多くいます。 なんだか心配...頑張っ
て！ と思いながら読んでくださっていた方は、あなたが「ついに結果が出た！」と報告した時には心から喜んでくれます。

私も過去に数々の失敗をしています。でもそれを隠さず話すことで、元気をもらいました、励みになりましたという声をたくさん頂きました。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

実際、ノウハウの良いところばかり、自分が成功したことばかり伝えるよりも、ありのままを伝えている方が読んでいる人に信頼してもらいやすくなります。

自分を必要以上によく見せる必要はありませんし、失敗したからと言って落ち込む必要もありません。むしろ失敗も「ネタ」にしてしまうくらいで大丈夫です！

誰に向けて書くのか

メルマガを配信するならもっと実績が出てからやったほうがいい。結果が出ていないと信用されない。普通はそう思いますよね。

もちろん「結果を出した人から買いたい」「実績のすごい人から買いたい」という人もいるでしょう。

ここで大事なのは「だれに向けて」実践記メルマガを配信するのか、ということです。実績がない状態から結果が出るまでのストーリーを配信していく場合、すでにそのノウハウで大きな実績を出している人に向けて書いても、その人に響く内容にはならないでしょう。

では誰に向けて書けばいいのか？ここで目を向けるべきは、過去のあなたと同じ状況にいる人です。まだせどりを始めていない過去のあなた、何か稼げる方法はないかと探していた頃のあなた、やってみたいけどなかなか一歩が踏み出せなかった頃のあなたを思い出してみてください。

そして、その状況と同じところにいる人に配信するんです。私も同じだった、でもせどりを始めてみてこんな風に考えが変わったよ、ということを書いていけばいいんです。思っていたより楽しかった、そこまで不安に思う必要はなかった、もっと早く始めていればよかった、など過去の自分に伝えたいことがあるはずです。それをどんどん配信していきましょう。

その人があなたのことをみて「あの人だってできたのなら、私にもできそう」と思ってもらえれば大丈夫です。全くの初心者さんにとって興味



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

があるのは、自分と同じ状況だった人が、自分と同じことを考えていた人が、なぜそこまで変わったのか？ということです。

そしてあなたの実践中の経過を見て、ついに初報酬を達成した！という配信を見て、「楽しそう」「自分もやってみたい」と思ってくれることが大事なのです。

実際、すでに大きすぎる実績を出している人を見ても「あの人だからできたんでしょ」「自分にはとてもできそうにない」「近づきたい」と思ってしまうことがあります。

逆に、自分と同じレベルから立ち上がって結果を出した、そんな人だからこそ信頼できる、相談しやすい、と思ってもらえることもあります。「あなただからこそ」できることがあるんです。

実績ではなくウラ話にこそ価値がある

テレビで放送される「ドラマのNG集」って知っていますか？人気のドラマ撮影現場のウラ側で、俳優さん達がNGを出してしまう場面を見てついつい笑ってしまった経験、ありませんか？

または人気映画の「メイキング」が放送されていて、その苦労や工夫が特集されているのを見て驚いたことはありませんか？

そういった「ウラ側」を知ると、そのドラマや映画に興味がなかったのに、なぜか観てみたくなるということが起こります。あの俳優さんって怖い人だと思ってたけど実はこんな人だったんだ、素敵だな。と、持っていた印象が変わることもあります。するとその人が過去に出演していた映画なんかに興味も湧き、「観てみようかな」と思ったりもします。成功した事実や結果だけでなく、実はその「ウラ側の話」が貴重だったりするのです。

その昔、「プロジェクトX」という番組が人気を集めていました。日本の素晴らしい技術や数々のプロジェクトがどんな難問に直面し、それをどのように克服し成功に至ったかを紹介するドキュメント番組です。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

それまで当たり前だと思っていたこと、あたりまえに使っていたものが、そんな苦労をして開発されたものだったのか、と知ると妙に愛着が湧いてきたり興味が出てきたりします。ウラ話、つまり成功に至るまでの経験や失敗、思いなどが、のちに貴重なコンテンツになるのです。

同じように、あなたがせどりはじめようとして直面した問題、失敗した経験、それを乗り越えた方法、初めて結果が出るまでの道のりや思い。読者さんはそこが知りたいのです。

あなたが失敗したこと。それを配信することで、読者さんはもう同じ失敗をしなくてよくなるかもしれません。あなたが遠回りをしてしまった経験、それを配信すれば読んでいる人は同じ遠回りをしなくて済むかもしれません。

その経験にこそ価値があり、あなただからこそ書ける貴重なメルマガになります。素晴らしい実績を公開したり、難しいノウハウを解説することが必ずしも必要なわけではないのです。自分が経験したこと、自分のウラ話にこそ価値がある！とってください。

たとえば他のメルマガ配信者さんが、すごい実績をもとに発信してアフィリエイトで結果を出していたとしても、自分と比べる必要はありません。

あなたは実績ゼロから始めて、まだこれから実績を積もうとしているところです。それを何年も実践している人と比べたところでどうにもなりません。

あなたがメルマガを配信する相手はそもそも、まだそのノウハウをよく知らない、実践したことのない人です。教材を買った！教材を読み始めた！その時点であなたは一歩進んでいるんです。

教材を読んでみてどうだったか？内容は難しいのか、簡単なのか？楽しいのか、つまらないのか？こんなことすら、知らない人にとっては貴重な情報です。まだ大きく稼げていないからと言って、あまり気にする必要はありません。せどりや副業にチャレンジした自分、一歩踏み出すことができた自分に自信をもって、配信してみてくださいね。



amazonでライバル出品者に勝つ！～せどり初心者でも利益5万円ゲット～
あなたの商品が迷わず買われるようになる3つの方法

さいごに

せどりは、自分が見込んで仕入れたものを選んで買ってもらえる、そして喜んでもらえるというとてもステキな稼ぎ方です。そして結果が出やすく、とても稼ぎやすい方法です。商品が売れるという「結果」が目に見えやすいので、モチベーションも維持しやすいですね。

今回のレポートのような方法を取り入れながら、自分なりの販売のコツさえつかめば、商品は売れ、利益はどんどんふえていくようになります。ぜひいろいろと試しながら実践してみてください。

そして、せっかく「せどり」をやるなら、ぜひその実践経過をメルマガで発信してください。

私もメルマガを始めた時はまだ実績もなく、正直いって全く自信はありませんでした。でもメルマガで、せどりの楽しさや、どんなふうにせどりを実践しているかなど、ありのままを伝えました。

すると想像していた以上にたくさんの方にその思いが届き、結果、大きなアフィリエイト報酬につながりました。

まだ実践を始めたばかりだから...あまり実績が出ていないから...としりごみせず、ぜひチャレンジしてもらいたいです。

たとえその時、思うような結果が出なかったとしても、必ず次のチャンスに生かすことができます。失敗も含めて、すべては価値のあるネタになります。このレポートが、あなたの行動のきっかけになってもらえたら嬉しいです。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。



本特典作成者

👤 作成者名: こころん

📄 ブログ : <https://unison-online.com/>

📄 メルマガ: [こころんのメルマガ](#)

✉ メール : info@kokoron-mail.com
