

Vo, 2

～カリキュラム1～

■推奨環境■

このレポート上に書かれているURLはクリックできません。できない場合は最新のAdobeReaderを無料でダウンロードしてください。

<http://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下さい。

このレポートの著作権は高山式転売スクールに属します。

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。

カリキュラム 1

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。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの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。

■目次■

はじめに	・・・	5 p
第 1 章 資金管理	・・・	6 p～9 p
第 2 章 商品管理	・・・	10 p～12 p
第 3 章 商品リサーチ	・・・	13 p～22 p
第 4 章 仕入れ編	・・・	23 p～26 p
第 5 章 出品販売編	・・・	27 p～36 p
第 6 章 商品特徴	・・・	37 p～47 p
第 7 章 メルカリを使い倒す	・・・	48 p～53 p
最後に	・・・	55 p～56 p

■はじめに■

いよいよスクールを開校する日を迎えることになりました。僕がこのスクールを開校できたのは、僕を信じてくれたあなたがいたからです。

一人ではビジネスを大きくする事は出来ません。正しい知識を教えてくれる人が居たり、同じ志を持った仲間が集まることによって沢山の刺激を受ける事が出来ます。

カリキュラムや勉強会で得た知識をしっかりと行動して頂いて、利益を勝ち取る。

そして国内転売を行なっている仲間として共に人生のステージを上げていきましょう！！

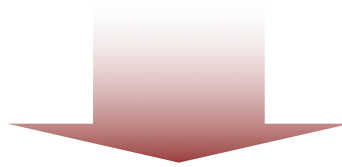
分からない事があったとしても、まずは**必ず全て目を通して**ください。その方が理解が早くなります。

明るい未来を想像して、楽しみながら学んでいってください！！！！

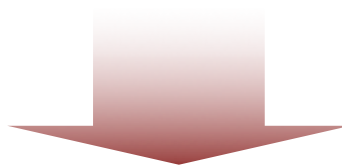
■第 1 章■ 資金管理

まずは、国内転売のお金の流れを再確認していきます。

1 仕入れ（決済）



2 商品到着



3 検品・梱包・配送



4

FBA倉庫に商品到着



5

販売開始



6

売上の入金

国内転売をやる上でこの6つのポイントの一つも外す事が出来ません。今一度この流れを確認しておいてください。

このサイクルを如何に早く回すかがとても重要で、高回転で商品を販売することでお金の流れが止まることなく増えていきます。

ですので、この6つは何も見なくてもすぐに答えられるように覚えておいてください。

カリキュラム 1

セミナーで皆さんにお伝えしたスライドを使ってもう一度、動画で更に詳しくお話ししていきます。

一回聞いただけでは100%は理解できない方が多いです。

しかし繰り返し聞く事によって、理解が深まっていきますので何度も聞いてみてください。

【資金管理】

https://www.youtube.com/watch?v=q_M-MxRCdh0&feature=youtu.be

クレジットカードの引き落とし日は、カード会社によって違います。

例えば、

【三井住友カード】

カード会員による選択
毎月15日締め、翌月10日払い
もしくは
毎月末締め、翌月26日払い

カリキュラム 1

【イオンカード】

毎月10日締め

翌月2日払い

【楽天カード】

毎月末日締め

翌月27日払い

この様に分かれてますので自分が使っているカードの

- ・締め日
- ・引き落とし日

必ず確認して、お金の流れを完成させましょう。

■第2章■ 商品管理

資金を管理するという意識は1章でお伝えしました。

せっかく国内転売という素晴らしいビジネスと出会ったにも関わらず、

資金でダメになってしまうのは絶対に避けましょう

ですので、まず最初に資金の管理方法を学んでいただきました。

そして、商品を早く販売することによって余裕を持ったお金の流れができますので、資金管理と密接な関係にあるのが商品の管理です。

先述した内容の中で、商品の管理に直接関係するものを次のページでピックアップしてお話を進めていきます。

1 仕入れ（決済）

仕入れで重要なポイントは、モノレートで販売実績を分析する上で3つのパターンが有るという事を理解することです。

1、高利益率低回転型 2、高回転低利益率型 3、中間型

この3パターンを状況に応じて仕入れすることによって、しっかり利益を出し続ける仕入れができるようになります。初心者の方にオススメなのは2番の高回転低利益率型商品の仕入れです。

動画解説あり

2 検品・梱包・配送

ここをできるだけ早くこなすことで国内転売で非常に重要な、仕入れ→販売のサイクルを早く回すことにつながります。時間がどうしても無い方については少々時間がかかっても仕方ありませんが、仕入れをしたらできるだけ早くFBA倉庫に発送する意識は必ず持つようにしてください。

3 売上の入金

先の2つをしっかりとこなすことで販売できる商品数も多くなりますから、アマゾンから14日ごとに締め切られる入金の金額が大きくなります。この入金の金額を大きくする＝しっかり商品を販売することによって、高回転販売方法が成立します。

カリキュラム 1

- ① 国内転売を進めていく上でどのようなお金の流れになるのかを理解する。
- ② それを実現するためにはどのような商品を仕入れて管理をすれば良いのかという事を理解する。
- ③ あとはメルカリで仕入れてアマゾンに販売する

この上記3つの項目を抑えるだけで、ツールを使えば初心者の方でも利益が毎月出てきます。

参加して頂いた皆様全員がイメージしやすいように動画も撮っておりますので、ご確認ください。

【資金管理と在庫管理】

<https://www.youtube.com/watch?v=bZVxnFr-7hY&feature=youtu.be>

■第3章■ 商品リサーチ編

(1) フリマスターを使った商品リサーチ

資金管理と商品管理を頭に入れてもらえたら、あとは商品を仕入れて販売しまくるだけです。

正しい知識・正しいノウハウを正しく実践することで**必ず結果が出ます**。一つ一つ理解を進めていってください。

いよいよ実践編です。

この章ではまず、メルカリで稼げる商品のリサーチをどのようにしていくかをお伝えしていきます。

1

国内転売実践者を見つける

メルカリで商品をたくさん仕入れてるプロの国内転売実践者をまず見つけます。特徴としては、評価数が多い・値切り交渉がうまい・型番をすぐに聞いている（アマゾンでいくらで売れるかをモノレートで調べたいため）などの特徴があります。

2

稼げるキーワードを見つける

見つけたアカウントに入って、その人がどんなキーワードで商品を仕入れているかをリサーチします。商品説明かタイトルに稼げるキーワードが絶対に入っていますので、それを抜いてきます。これはメルカリで何百万円も利益を出している人の武器をそのまま使えるようになるということです。

3

フリママスターに登録

出てきたキーワードをフリママスターに登録します。キーワード、除外キーワード、価格、コンディション、送料、ASINをの項目に登録します。設定したキーワードから沢山アラートが欲しい場合はより抽象的なキーワードを、ピンポイントでアラートをかけたい時はその商品の型番を入れてください。
【例】 抽象的→ウォークマン ピンポイント→NW E052
(ウォークマンの型番)

4

アラートを待つ

セットしたキーワードが出品されるのを待つのみです。セットしたにもかかわらずあまりアラートが飛んでこない場合は、利益のあまり出ない商品の可能性がありますので、削除して新しいキーワードのリストにどんどん組み替えていってください。そうすることによって、自分だけの内容の濃いリスト・本当に稼げるキーワードがどんどん蓄積されていきます。

5

商品を仕入れる

アラートが入ったらその商品を、利益が出ることを確認したら仕入れてください。商品の価格が変動している可能性がありますので、仕入れをする前に一度モノレートで今の商品の相場を把握することをお勧めします。

6

販売

あとは届いた商品の出品登録を済ませ、FBA倉庫に送って売れるのを待つという流れです。

この流れの中の非常に重要な部分である①と②はすでに僕がリサーチ済みです。

あとはフリマスターを使える用になれば、自分だけのオリジナルのキーワードリストを作れますので使い方を動画でお伝えします。

国内転売実践者のアカウントの特徴

- ・ 評価数（出品数が異常に少ない）が異常
- ・ 型番を聞いている＝モノレートで調べたいから
- ・ 値切り交渉をしている＝利益を上げたい

この3つが共通しているとほぼ間違いなくメルカリで仕入れをしているプロの国内転売実践者です。彼らの武器（キーワード）を是非皆さんに使っていただいて、利益をしっかりと出していきましょう！

(2) メルカリの使い方実践

メルカリは携帯電話、パソコン、タブレット端末 (Ipad等) で使えるようになってます。パソコンの方が機能はまだ少ないので、携帯電話 (スマホorタブレット端末) からの画面で説明していきます。

【メルカリの使い方】

<https://www.youtube.com/watch?v=UGzfitJK7fY&feature=youtu.be>

使い方は非常に簡単です。早めに覚えて使いこなせるようになってください。あと、もし何らかのトラブルになった時はメルカリ運営部に通報するようにしてください。

時々、商品を仕入れしようと持ったら出品者が

「コメントをしてから購入してください」

「購入者様専用のページに仕様変更してから買ってください」

って言ってくる人がいます。

カリキュラム 1

コメントをしてから購入して下さい等の独自ルールで、キャンセルされそうになった時

購入させて頂きまして有難う御座います^^コメントをしてから購入してくださいとのことでしたが、以前に欲しい商品を違う人に取られてしまった経験があるのですぐには買わせて頂きました。メルカリの運営部に確認したところ、メルカリの規約には購入する際にコメントが必要ではなく、もし出品者様側が独自ルールで一方的にキャンセルした場合、出品者様のアカウントが停止になるとのことでした。すでに支払いは済んでますので、ぜひ気持ち良くお取引させていただきたいです*(^o^)*

そういう勝手なルールを作ってくる人には、このテンプレートを渡してください。

これで一発KOです。

ちなみに書いてることはすべて本当ですので、ご安心してください！！

(3) モノレートの読み方

仕入れをする時に重要なポイントの一つは
モノレートを見る力です。

アマゾン上で販売されている商品の過去の販売実績を見るとということなのですが、これさえできれば後は仕入れて販売するだけです！！

まずはモノレートの詳しい説明を動画でしていきます。

【モノレート解説】

<https://www.youtube.com/watch?v=yR3YuHLmWV4>

解説マニュアル

<http://shunk.com/wp-content/uploads/2016/05/%E5%95%86%E5%93%81%E8%B2%A9%E5%A3%B2%E5%AE%9F%E7%B8%BE%E3%81%AE%E8%A6%8B%E6%96%B9.pdf>

過去の販売実績を分析していく上で、
大切な部分をまとめます！

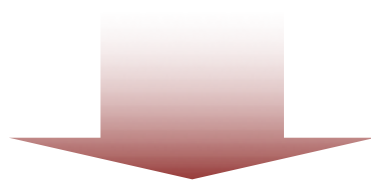
1 型番で検索する



2 新品と中古のどちらが売れてるか

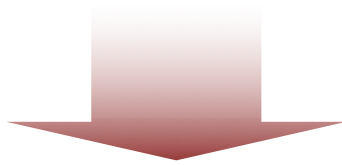


3 月にどれ位売れているか確認



4

【販売価格の設定&手数料計算】



5

販売価格の設定



6

手数料の計算

この6つの流れによって、実際に販売できるところまで持っていくことができます。

ここを間違えてしまうと利益を大きく失ってしまうこととなりますので、しっかりマスターしていきましょう！販売価格を設定すれば手数料の計算もできますので、合わせて覚えていきましょう。

【販売価格の設定&手数料計算】

<https://www.youtube.com/watch?v=-qXNgo61Rlg>

値付けは**非常に重要**です。
何度も確認するようにしてください。

【中古で出品する場合のガイドライン】

<https://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html?nodeId=1085248>

中古の商品は、
可・良い・非常に良い・ほぼ新品

この4つにコンディションに分けられます。
以下がアマゾンが出しているガイドラインです。
初めのうちは確認しながら出品するようにしてください。

■第4章■ 仕入れ編

国内で販売されている全ての商品が仕入れ対象になるのですが、これを大きく分類してお話ししていきます。

【資金管理と在庫管理】の章でお話しした商品3つの具体的な説明をしていきます。

1 高利益率低回転型

2 高回転低利益率型

3 中間型

大きく分類すると、この3つがあるというお話しは動画でお伝えしました。

1 高利益率低回転型

<https://youtu.be/4eoM9imPGaY>

こちらの商品は、初心者の方がいきなり仕入れるのにはあまりお勧めできません。それは、販売はできるけど販売期間が長くなってしまふ為にキャッシュフローを圧迫してしまふ可能性があるということです。

つまり、仕入れ値を回収できるのがカードの引き落とし日より先になってしまう可能性が十分ありますので、ある程度資金が貯まってから取り組むようにしてください。

しかしながら、1つの商品を販売して2万円・3万円も利益が出たら嬉しいものです。

僕は1つ売れて**利益が5万円以上**出るものなんかを何度も売っています。

仕入れに慣れてきて、資金が増えてきたら取り組むようにしてください。

2

高回転低利益率型

<https://youtu.be/yjKDqdAunOI>

国内転売を始めたばかりの方は、まずはこちらの商品を仕入れして販売するという意識を持ってください。

成功体験を早くすることで、ビジネスに対するモチベーションの維持する力が変わってきます。

やはり利益を手にするという事を早く経験していかなないと、最初に持っていた情熱がどんどん冷めていってしまうので、低利益率（下限15%位）でもしっかり販売することで、自分の力で利益を勝ち取ったという経験を積み上げていってください。

その積み重ねが月収30万になり、50万・100万と伸びてくるのです。

仕入れよりも販売に意識を置くということをここでも徹底してください！！

3

中間型

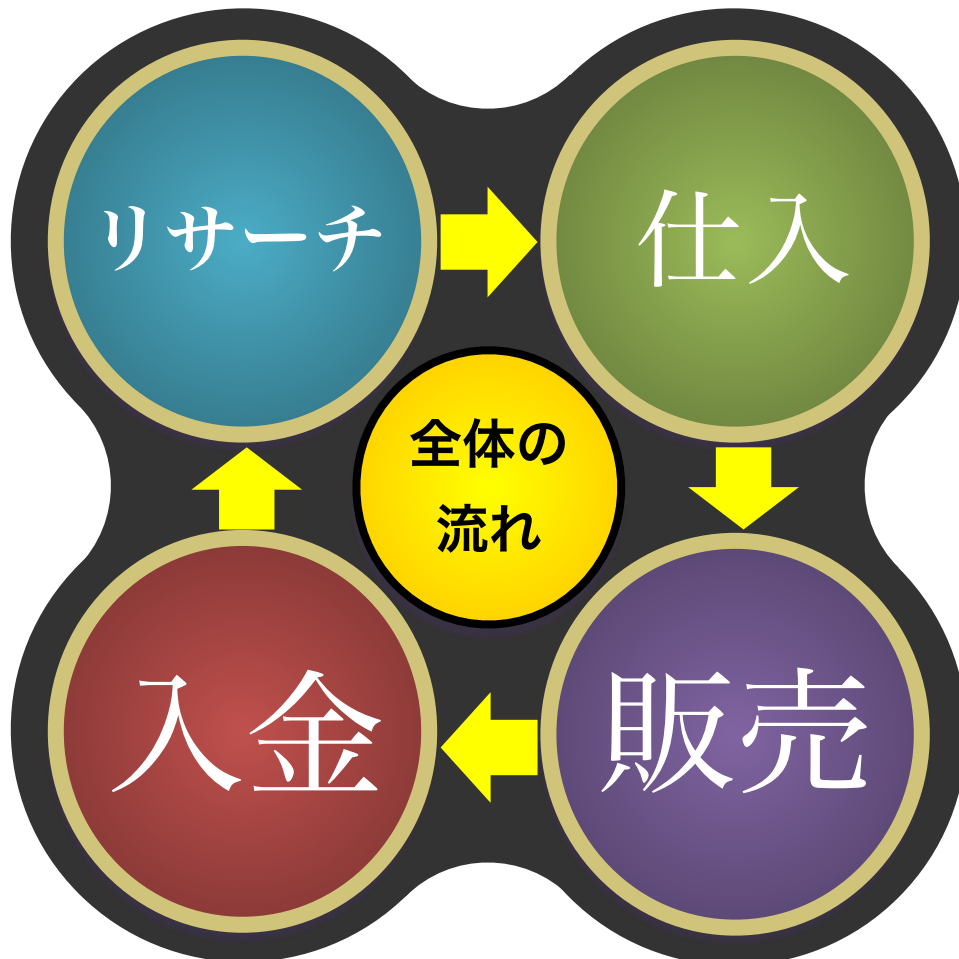
<https://youtu.be/qP1ZvskXJl4>

先の①と②の丁度中間の位置にある商品がこちらの中
間型の商品です。

こちらは利益率、回転率共に良好ですので一番良い商
品です。

基本的にはこの②と③の商品を仕入れていくのがベー
シックなスタイルです。しかし、①も商品の扱いに慣
れて来たら自分なりの戦略を組んで取り入れていくべ
きですので、始めは②と③でその後に①を加えていく
という流れを進んでいってください。

■第 5 章■ 出品販売編



国内転売の全体の流れがこの4つなのですが、どれも欠かす事の出来ないポイントです。その中でも大事な**販売**という所のお話を進めていきます。

<http://shunk.com/wp-content/uploads/2016/05/%E5%87%BA%E5%93%81%E8%B2%A9%E5%A3%B2%E7%B7%A8-1-2.pdf>

カリキュラム 1

注意：輸送箱の重さは、30キロまで。15キロを超える場合は段ボールの天面と側面に計5か所に重量超過と記載してください

注意：基本的に箱のサイズは、50*60*50サイズ。例外は、大型の商品で1商品のサイズが50*60*50サイズより大きく170サイズ40キロ以下の場合、大型区分で納品が可能

注意：170センチを超えるものは、特殊大型サイズ商品に区分される。初めのうちは、このサイズは、取り扱わないので割愛

【アマゾン公式説明動画】

FBA納品手続き編

<https://www.youtube.com/watch?v=21sCgvVhz1I>

発送準備実践編

<https://www.youtube.com/watch?v=V7Ha81TZG7Q>

【アマゾン販売で大事なこと】

FBAを使った場合、労力がかなり軽減されるという事を学んだと思います。しかし、それだけではなくまだまだ**大きなメリット**が有ります。それは・・・

カートボックスを取得しやすい

という事です。

アマゾンではこのカートボックスを取得する事で売り上げが大きく変わっていきます。今からこのシステムについて詳しく説明していきます。

【カートボックス取得方法】

<https://youtu.be/DJA4UuY9SS4>

① 価格

最安値に合わせれば良いの？

というご質問を頂く事が多かったのですが、実は違います。最安値もしくは少し高値がベストです。販売単価が5000円位の商品なら、最安値から100円位高くてもしっかりカートボックスを獲得できます。

② FBAかどうか

FBA以外に前回の章でお話した、①～⑤を全部自分で行う事を自己発送と呼ぶのですが、これよりもFBA倉庫に預けて販売した方がカートボックス獲得率が高い事は確実です。

できるだけFBAに送って販売をしていきましょう。

③ 在庫数

出品している在庫数もカートボックスに影響してきます。沢山在庫を持っている出品者からカートを取得していくことは間違いありません。

④ 出品者のパフォーマンス

アマゾンには独自の出品者を評価するシステムがあります。受けた注文をキャンセルしたり、お客様からの問い合わせに対して返答までの時間がかかり過ぎたり、購入者様からの評価が悪かったりを繰り返していると、アマゾンからの評価が悪くなります。こうなってしまうと、カートボックスの獲得に悪影響ですのでしっかりと良い出品者で居ることを心がけましょう。

⑤ 大口出品者のみ

カートボックスは大口出品者のみが獲得可能です。

カートボックスとは以上5点を頭に入れておけば、獲得することはそこまで難しくありません。

FBAに商品が到着してから、実際にアマゾン商品ページで販売が開始された時に、カートボックスを取得できているかを確認することも大事になってきますので、最初のうちは確認するようにしておいてください。

これを使いこなせば、売り上げが上がることは間違いありません。

カリキュラム 1

健全なアカウントを維持するためには、しっかり自分のお店を持っているという認識が必要です。

お客様に対して誠意を持った対応を迅速に行うことが事業を長く続ける絶対条件ですので、これは徹底的に行うようにしておいてください。

アカウントを潰されてしまうと、お店を一気に閉店に追いやられることと同じです。

つまり、せっかく国内転売と出会ったにも関わらず、**リタイア**せざるを得ない状況になってしまいますので気をつけて下さい。

アマゾンでは具体的にどういうことに注意して運営していくのかを以下の動画で説明していますので、覚えておいてください。

最低でも1日に1回はセラーセントラルを見るようにしてくださいね。

【出品者のパフォーマンスの維持】

<https://youtu.be/wMfi99jMSpw>

【評価削除方法】

<https://youtu.be/Txz6wIjcHh0>

【評価リクエスト】

<https://www.youtube.com/watch?v=doXFu4eN4mU>

最初は評価を貯めることも重要なポイントです。
評価リクエストを送る時はできるだけFBA商品にだけ
送るようにしてください。

万が一、悪い評価が来てしまった時は必ずすぐに消す
努力をしてください。分からなければいつでも聞いて
くださいね。

タイミングはAmazonから届く『○○をFBAより発送し
ました』というメールの三日後くらいにしましょう。

【評価リクエストテンプレート】

〇〇様

この度は、〇〇（自分の屋号）をご利用いただき誠にありがとうございます。

アマゾンマーケットプレイスよりご注文頂いた以下の商品ですが、無事に受け取られましたでしょうか？

（商品名）

商品が無事にお手元に届いておりましたら、大変お手数ですが評価にてご一報頂けたら幸いです。

注文されてからの配送スピードはどうでしたか？
迅速にお届けできた場合は5の評価を、配送が遅くて不満だった場合は1を入れて頂けると幸いです。

また、万が一、商品に問題がございましたらその場合は、評価ではなく出品者である私共に直接ご連絡下さい。

なお、出品者の評価手順については以下のとおりです。

カリキュラム 1

1. アマゾンのアカウントにログインしてアカウントサービスに進みます。
2. 「注文履歴を見る」よりご注文頂いた商品を表示します。
3. 「出品者を評価する」より評価および評価コメントを付けることができます。

この度は本当にありがとうございました。
またのご利用を心よりお待ちしております。

〇〇 (屋号) / 〇〇 (氏名)

■第6章■ 商品特徴

アマゾンで出品する時の商品をカテゴリー別に解説していきます。

・家電、カメラ

https://www.amazon.co.jp/s/ref=nb_sb_noss?_mk_ja_JP=%E3%82%AB%E3%82%BF%E3%82%AB%E3%83%8A&url=search-alias%3Delectronics&field-keywords=

家電のカテゴリーは商品の幅がかなり大きいです。しかも国内転売をしていない人でも家電に触れていない人は絶対いないので、初心者の方でも始めやすいジャンルだと言えます。

- ・ソニー
- ・シャープ
- ・パナソニック

このあたりの超有名メーカーも家電のメーカーですので、何から始めたらよいかわからないという方は家電をお勧めします。

カリキュラム 1

テレビで取り上げられやすいのも家電です。
やはりメディアのパワーは半端じゃなく、テレビで紹介されてすぐに爆発的需要の波が来ますので、その情報に気づいたら必ずモノレートで検索して仕入れをするようにしてください。

カメラのカテゴリは人気のある商品が決まっているので、ある程度知識を深めるとリピートして何度も同じ商品を仕入れする事が出来ます。

つまり、利益の出る商品が決まっているので、何を仕入れれば良いのかが見ただけで分かります。

最初は目利きをする必要は全くありませんが、できれば仕入れのスピードも上がりますので沢山の商品を見ていく癖をつけてください。

カリキュラム 1

カメラの人気メーカーを掲載しておきますので、重点的に見て自分だけのリピート商品を見つけてみてください。

そうすることで仕入れのスピードも上がりますし、仕入れできる量も徐々に増えてきます。

- ・ キヤノン
- ・ ニコン
- ・ オリンパス
- ・ 富士フィルム
- ・ リコー
- ・ シグマ
- ・ カシオ

・ホビー（フィギュア）

https://www.amazon.co.jp/s/ref=nb_sb_noss?_mk_ja_JP=%E3%82%AB%E3%82%BF%E3%82%AB%E3%83%8A&url=search-alias%3Dhobby&field-keywords=

利益の出る商品の数は少なめですが、目利きが簡単にできるジャンルだと言えます。キャラクターものだと、相場観がすぐに身につきますのでアニメとかに興味がある人はここから始めても良いと言えます。

目利きができるようになると、モノレートを確認しなくても利益が出るか出ないかをすぐに判断できます。そういう意味では面白いジャンルです。

このジャンルで気を付けなければいけないことは、商品の価値が外箱にまで及んでいるということです。つまり、家電のような未使用ならOKという人より、外箱も傷が付いていない状態で販売しないとクレームにつながる恐れがあるという事は覚えておいてください。

カリキュラム 1

中身を開けて使うというよりは自分のコレクションとして追加する人が多いので、そこを考えると納得できます。人気のメーカーを掲載しておきますので、ホームページ等を覗いてみて、検索するときの参考にしてください。

- ・ 海洋堂
- ・ グッドスマイルカンパニー
- ・ コトブキヤ
- ・ スクウェア エニックス
- ・ ダイキ工業
- ・ タカラトミーアーツ
- ・ タカラトミーマーケティング
- ・ TOMYTEC(トミーテック)
- ・ DRAGON Toy
- ・ バンダイ
- ・ マックスファクトリー
- ・ メガハウス
- ・ メディアファクトリー
- ・ メディコスエンターテインメント
- ・ メディコム トイ

・パソコン周辺機器

https://www.amazon.co.jp/s/ref=nb_sb_noss?_mk_ja_JP=%E3%82%AB%E3%82%BF%E3%82%AB%E3%83%8A&url=search-alias%3Dcomputers&field-keywords=

このジャンルは初めにくいというイメージが先行しがちなのですが、販売した時の**販売手数料が8%**しかとられないという事は非常に魅力的です。

商品の詳細を理解する必要は有りませんので、利益が出る商品だけをなんとなく頭に入れておけば問題ありません。

最初からパソコン周辺機器を苦手意識で外してしまうのではなく、テンションが下がらない程度にサクッと見るようにしてください。次第に慣れてきますので、焦らずに少しずつ慣れていきましょう。

・ DVD Blu-ray

https://www.amazon.co.jp/s/ref=nb_sb_noss?__mk_ja_JP=%E3%82%AB%E3%82%BF%E3%82%AB%E3%83%8A&url=search-alias%3Ddvd&field-keywords=

このカテゴリーは映画や音楽が好きな方からすれば非常に入りやすいカテゴリーです。

しかも、タイトルを覚えさえすれば見た瞬間に相場がわかるようにもなりますので、メインで仕入れていくカテゴリーを選ぶならこちらも積極的に取り入れていくことをお勧めします。

利益が出るパターンの商品はいくつもあります。下の条件を満たすものはしっかりチェックするようにしてください。

- ・ 人気アーティストの初回限定品
- ・ 人気映画の限定生産品
- ・ 宝塚の商品全般
- ・ 名作アニメ
- ・ 名作ドラマ

・ 楽器

https://www.amazon.co.jp/s/ref=nb_sb_noss?_mk_ja_JP=%E3%82%AB%E3%82%BF%E3%82%AB%E3%83%8A&url=search-alias%3Dmi&field-keywords=

このカテゴリーを取り入れている人は意外に少ないです。少ないのですが、商品販売価格が高くなることが多く、1商品で出せる利益が大きいのが特徴です。

それに加えてアマゾン販売手数料が8%ですのでかなり優良カテゴリーだと言えます。

例えばテクニクスのターンテーブルなんかは少し大きい商品になりますが、安く仕入れをする事が出来れば1商品販売するだけで**1万円以上の利益**を出すことなんてザラです。

前置きの知識がない方がほとんどのカテゴリーですが、逆に言うとトライし続けたら他の人には仕入れできない商品を扱えるようになりますので、偏見を持たずにチャレンジするようにしてください。

・ オフィス 文房具

このカテゴリーは需要がないように思えて意外に売れる商品がたくさん眠っているカテゴリーです。

オフィス用品と聞くとあまりイメージができませんが、プリンター・マウス・キーボードなどの意外に身近なものがここに分類されています。もっとマニアックな物では、

・ レジ

<http://mnrates.com/search?i=All&kwd=%E3%83%AC%E3%82%B8>

・ 裁断機

<http://mnrates.com/search?i=All&kwd=%E8%A3%81%E6%96%AD%E6%A9%9F>

・ タイムレコーダー

<http://mnrates.com/search?i=All&kwd=%E3%82%BF%E3%82%A4%E3%83%A0%E3%83%AC%E3%82%B3%E3%83%BC%E3%83%80%E3%83%BC>

などがあります。

カリキュラム 1

モノレートでもわかるようにランキングがかなり良い商品も沢山ありますので、このような商品をどんどん狙っていくようにしてください。

しかし、ここのカテゴリで注意が必要なことは、**販売手数料が15%**取られてしまうということです。

8%の商品と比べて手数料が割高な分、仕入れをする時にしっかりFBAシュミレーターを見て確認してから仕入れをするように心がけてください。

初心者から中級者レベルの人はまだこのカテゴリをしっかりと仕入れできる人は多くありません。初めから文房具 オフィスカテゴリでも仕入れができるんだという意識を持つことで、初めから仕入れの幅を利かせることができます。

なのでアマゾンでは実際にどういうものが販売されているのかを見ながら、どんな商品が売れるかの知識を深めていきましょう。

カリキュラム 1

今あげた商品がメルカリでは利益が出やすい商品群となっています。

僕は幅広くカテゴリーを扱っていますが、まずは自分が好きなカテゴリーから仕入れを始めながら、さらに他のカテゴリーにも幅をきかせるようにしていきましょう！！

■第7章■ メルカリを使い倒す

【キーワードの設定方法】

最初にお渡ししたキーワードは比較的抽象的なもの、いわゆる型番やモデルを特定できるものは少なくしています。

お渡ししたキーワードを全て設定したら通知が本当に沢山来ますので、ここから皆さんにアラート設定時の価格の設定や型番を特定するなどの作業は行っていただきたいということです。

今皆さんが手にしたキーワード群は、メルカリから仕入れてアマゾンで販売できる商品のみをお渡ししていますので、まずはそのキーワード群を全て見てメルカリやアマゾンで過去の販売履歴を見てみてください。

カリキュラム 1

メルカリの過去の販売価格は、仕入れをする上で参考になります。過去に売れている価格帯がメルカリでの販売する時に相場になってますので、過去に売れている価格がアマゾンと離れている場合、また繰り返し似たような価格で販売されることが非常に多いです。

なので、メルカリ・アマゾン共に過去の実績を確認していくことは非常に重要だということです。

ここでの作業内容をまとめます。

- ① キーワード群をメルカリで、売り切れにして
見てみる。
- ② 型番をモノレートで検索して見てみる。
- ③ FBAシュミレーターで自分の欲しい利益率なら、
いくらで仕入れたら良いのかを計算する
- ④ アラート設定

以上がここでの設定で重要な所です。

カリキュラム 1

正直に言って、100個全てを設定しなくても
月に15万円の利益は簡単に出来ます。

出ますが、そのまま設定してしまうとかなりの通知
数が来てしまいますので、自分なりにアレンジするこ
とは絶対に忘れないでください。

流れさえ理解できれば本当に通知が来た時に仕入れが
簡単にできますので、ここは気合い入れて覚えておい
てください！！

【国内転売実践者の見つけ方】

<https://youtu.be/nITO6O4xRM4>

【キーワードの抜き方】

<https://youtu.be/hVJ9HzIOG7g>

※キーワード&メルカリアカウント

<http://shuntk.com/wp-content/uploads/2016/05/キーワードメルカリアカウント.pdf>

オンライン仕入れで一番大事なものは

「利益の出るキーワード」

だと言う事は何度もお伝えしています。転売初心者の方でもこの武器さえ手に入れることができれば、**在宅で月収100万円以上稼いでいる人と同じ武器を手にする**ことができるということです。

実店舗仕入れの場合は、店の見方やリサーチのコツが必要になってきます。しかし、オンラインで仕入れする時は、キーワードをどれくらい知っているかによって大幅に変わってきます。

そこでこのツールの出番です。

もちろんすでにキーワードをお渡ししていますが、一人一人に合ったキーワードかといえばそうではありません。不特定多数の人に対してのリストなので、自分の得意なリストを是非作って頂きたいと思います。しなければいけないことは、

- ① メルカリで国内転売実践者を見つける
- ② キーワードを抜いてくる

この二つだけです。

動画を何回も見て、どのように自分でリストを作るかを学んでください。

これさえできればカリキュラム 2 で仕入れの幅を大きく広げることができます。

【メルカリの仕入れ方法】

<https://youtu.be/pNw6cps3ja8>

この様に、メルカリは値切り交渉をすれば利益の出る商品が本当に沢山見つかります。スマホを扱い慣れている方は、

月収30万円を超えることなんて何も難しくありません。

ただゲーム感覚でベッドで寝ながら値切り交渉ゲームをするだけです・・・本当に恐ろしい時代になったなと心から思います。

1日に1万円の利益を稼ぐだけで30万円に到達するわけですから、本当に簡単です。

- ・仕事の合間
- ・休憩時間
- ・暇な時
- ・寝る前
- ・テレビを見ながら

慣れれば本当に片手間で稼げます。断言します。

カリキュラム 1

そしてメルカリで普通の仕入れをやりながら、
フリマスターで通知が来たものを仕入れていく。

この両輪ができれば更に沢山の利益が出ますので、
スマホが苦手だなという方もしっかりチャレンジして頂
いて、大きな収入を獲得して頂きたいと心から思っ
ています。

■最後に■

この一ヶ月目のカリキュラムを読み進めていってもらって、仕入れ→販売→入金までのサイクルをできるだけ早く経験してください。

利益を手にしないと、モチベーションはどんどん低下していきます。なので、小さな利益でも構いませんのでまずは自分の力で稼げるんだ！！ということを実感してください。

そしてその感じた自信と可能性を2ヶ月目、3ヶ月目に更に大きくしていきましょう。

わからないこともあるかもしれませんが、専門的なこと以外はまずはグーグル等でご自身で調べてください。

僕は皆様のサポートをしっかりとやりますが、少し調べたらわかることを沢山の人に聞かれると、本当に僕しか答えられない質問をしたい人が待っている時間をもったいないです。

カリキュラム 1

なのでそこは是非ご協力いただきたいと思いま
す。

もちろん実践の部分に関しての質問はお待ちし
ておりますので、いつでもご連絡お願い致しま
す。

新しいビジネスと出会ったこの大事な1ヶ月目
でしっかり基盤を作ってどんどん飛躍していき
ましょう！！