

Vo,1

お店にあるものを
勝手に販売しちゃう手法

■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俊に属します。
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。

【半無在庫販売】

商品を販売していく方法を大きく2つに分けると、

- ・ 有在庫販売
- ・ 無在庫販売

がありますが、ここでは**半無在庫販売**という手法をお伝えしたいと思います。

有在庫販売というのは読んで字のごとく、商品を仕入れてから在庫を持った状態で販売していくというスタイルですね。

国内転売をされている方のほとんどが、この販売形式での販売スタイルをとっています。

無在庫販売というのは、在庫を持っていないけどもその商品を販売し、売れてから仕入れに行くというスタイルです。

アマゾンやヤフオクで無在庫で販売することはリスクが伴います。しかし出来ない事はありませんので、販売する経験を積んでから実践されたら良いと思います。

僕がこの章でお伝えする半無在庫販売とは、まだ決済は完了していないけど商品は仕入れできる状態に有るので、先んじて販売をしていくというスタイルです。

これは先ほどの【電話仕入れ】の章でもお話ししていましたが、電話で仕入れた場合や商品の取り寄せをしている場合などでかなり使えます。

実際にそのお店に行かなくても仕入れできる事が確定するこの手法なのですが、在庫を集めてもらっている時から販売を開始して下さい。

これがとても大事です。

ネットでも実店舗でもそうですが、商品の販売機会の逸失は全体的な売り上げの中でも見えない損失となります。

目に見えにくいだけで、
実質は赤字が出ています。

電話で仕入れしたり、在庫を取り寄せしている間にも
時間は経過していきますよね？

欲しい商品を店舗に伝えて、他のお店に在庫があった
場合取り寄せをしてもらうことになるのですが、この
取り寄せにかかる時間は3～5日間は見ておいたほう
が良いです。

もちろん対応の良いお店では2日以内に届く時もあり
ます。それとは逆で、1週間以上かかってしまう場合
もありますので、必ず店舗側に取り寄せにどれ位かか
りそうなのかを確認しておいてください。

待ってる間の時間というのは絶対に出てきますので仕
方が無いのですが、残念ながらこの時間は1円も発生
していない無駄な時間です！

その意識は忘れずに持っていてください。

その無駄な時間を解決するのが半無在庫販売なのです。

流れとしてはこうです。

- ① 電話等で他店舗の在庫確認
- ② 取り寄せの依頼
- ③ 集まるまでの日数を確認
- ④ それを把握した上で販売開始
- ⑤ 店舗から連絡を受けた上で仕入れに行く
- ⑥ 半無在庫で出品していた時に売れた商品の出荷

これが全体像です。

1番オススメなのはトレンド商品を仕入れる時です。

トレンド商品については、

【トレンド商品のリサーチ&仕入れ方法】

で詳しく説明してますので、
この章を読み終わったら目を通してみてください。

早く売り切りたい商品ほどこの手法を活用して行って
ください。驚くほど売れます！

アマゾンで取り寄せ中の商品を販売して行く時には、
商品登録の「商品入荷予定日」という項目に、商品が
入ってくる日付に若干余裕を持って設定します。

The screenshot shows the Amazon Seller Central product registration interface. The '商品入荷予定日' (Product Arrival Date) field is highlighted with a red box. A calendar picker is open, showing the month of February 2016. The date '28' is selected. Below the calendar, there are fields for '在庫の単位' (Inventory Unit) and 'コンディション' (Condition). The '在庫の単位' field is also highlighted with a red box. The 'コンディション' field is set to '選択' (Select). The '販売開始日' (Start Date) field is also visible at the bottom.

ここの部分ですね。

カレンダーが表示されますので結構わかりやすいです。

これを設定しておくことで、売れたとしてもすぐに発送する必要がなく、指定した日付までは余裕を持って商品を待ってから発送できます。

商品を仕入れできる数と届く日付を把握できたら早速販売を開始しましょう！

こういうテクニックを駆使すればどんどん売り上げが上がりますので、張り切っていきましょう！

