

重要なメルカリの中の仕組みについて



メルカリでは「動作数」の上限というのが決まっています。
この辺りは公表されておらず、自分では確認できない所です。

ですが、情報収集してる中でわかった事を記載します。

動作数は新規出品で1回、商品を削除して再出品した場合も1回としてカウントがされます。

動作数の上限を超えると、タイムラインに上位表示されない事象が発生してしまいます。

こうなると、自分の商品を見てもらいにくくなります。

新しく作成したアカウントだと、この動作数が60回に設定されているようです。

☆動作数の上限をあげるには？

動作数の上限は、評価数と結びついていて、評価件数をあげる事です。

購入者に20回評価されると、300回まで動作数の上限がアップするようです。

絶対気を付けたいメルカリでアカウント停止につながる行為

メルカリでは原則1人1アカウントしか作成ができませんので、アカウント停止になると非常にまずいです。

アカウント停止の原因として、同一商品を大量に出品する事が挙げられます。

他にも、

- ・スパム行為
- ・荒らし行為
- ・運営を妨げるような行為

こういった事も停止につながりますので、絶対にやめましょう。

ファーストステップ！ 不用品を販売しよう！



メルカリ初心者の方は、おうちにある不用品を販売しましょう。

先ほど解説した「動作数」の上限があるので、まず評価をちゃんと貯めていく事が必要になってきます。

メルカリで断然売れるものは、「服」です。

根本もしやすく、送料も安いのでアパレルを売っていくのはオススメです。

出品画像のテクニック

メルカリのタイムラインには、出品画像の1枚目の画像と価格しか表示されません。

タイトルは表示されません。なので、この画像でいかにお客様の目に止めてもらえるのが非常に重要といえます。

とはいえ、撮影はスマホで十分です。

以下に売れやすくなる写真のポイントをまとめてみます。

- ・アパレルであれば、ヨレやシワが目立つようであればアイロンを
- ・背景画像が「白色」がベスト
- ・画像は4、5枚ぐらいがちょうどいい
- ・もしダメージ部分や伝えておかないといけない部分があれば、その写真も掲載しておく
- ・Amazonから綺麗な写真を借りる(ただし実物の写真も必ず必要)

・TOP画像にロゴや、キャッチコピーを挿入して目を引かせる
キャッチコピーは「新品未使用」や「大人気アイテム」といったワードです。

タイトルと説明文のテクニック

タイトルの文字数は40文字です。

この中で出来るだけ多くのワードを入れて検索に引っかかりやすくします。

ただし、商品とは全く関係のないワードを入れてはいけません。

タイトルに【新品】や【セール】など、目立つ形でアピールポイントをいれるのも効果的です。

出品する時間帯よりも、しっかりとした商品ページ作りが重要

ターゲットとなるお客様がよくメルカリを利用しているであろう時間帯を狙って、出品をしようとする人がいますが、時間を気にしていなければいけませんし、多くの商品を扱うようになると難しいです。

それよりも、これまでに説明してきたテクニックを使って、しっかり商品ページを作成できていれば何時に出品しても売れやすくなります。

いい加減はNG！コメントへの対応

お客様からのコメントには丁寧に返信をしましょう。

メルカリでは自分で「イイね」を付けた商品に「コメント」が付いた場合、通知がいくようになっていきます。

なので、他の購入検討者さんにもコメントの対応は見られていると意識してください。

また、極度な値下げ交渉には応じる必要はありません。

「こちらはお値下げ後の価格になります」「申し訳ありませんがこれ以上のお値引きはできません」など、丁重にお断りして大丈夫です。

逆に、他に出品している商品と合わせて購入いただくと割引させていただきます。など、提案してみるのもいいでしょう。

早く商品を販売してしまいたい時には、少しの値下げ交渉なら応じるのもいいでしょう。

例:「本日もご購入いただけるようでしたら、〇〇円までであればお値引きさせていただきます」

メルカリを販売先として稼げる転売方法のジャンル

- ・アパレル卸転売
- ・古着転売
- ・中国アパレル輸入転売
- ・タイアパレル輸入転売
- ・ブランド品転売
- ・ジモティー仕入れ転売
- ・楽天ポイントせどり

他にも色々ありますが、この辺りが初心者の方でも利益の出しやすい転売になってきます。

売上をアップさせるための小物

アパレルを出品する際は、商品をはかけるハンガーも大切な存在です。

こういった木製のハンガーは見栄えもよくオススメです。



パンツハンガーはこういったものがオススメです。



高価な物を買う必要はありません。見栄えがよく、安物に見えないような物であれば大丈夫です。洗濯ハンガーなどはやめておきましょう。

背景は白がいいとお伝えしたのですが、木目調のデザインの壁紙でも商品が映えます。



こちらも壁紙シールが売っていますので、活用されてみるのもいいでしょう。

あとは平置きで洋服を撮影する場合は、白の布を背景にすると綺麗に見えます。
出来るだけシワにならない素材の物を選びましょう。

ライトや三脚などは、あるに越した事はないのですが、
明るい場所で撮影できるのであれば今のスマホカメラは高性能ですので
なくても十分かと思えます。

あと用意しておくといい物

- ・宅配ビニール
- ・OPP袋
- ・ガムテープ
- ・セロテープ
- ・A4封筒(本などはこれだけで送れます)
- ・プチプチ

・コロコロ粘着クリーナー

画像加工のオススメアプリ

・Phonto

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.youthhr.phonto&hl=ja>

・LINE Camera

<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.naver.linecamera.android&hl=ja>

リサーチのポイント



どういった商品を扱うかによって細かい事は異なりますが、まずはメルカリ内で売れているかどうかの検索をします。

商品検索で、売り切れの商品だけ表示できますので、それで検索をかけてどれだけの出品数で、どれだけの数が売れているのかチェックします。

当然、数品しか売れてない物は、売れないか、売れるまで時間がかかると置いていた方が良いでしょう。

また、似たような商品が売れていないか？でもチェックできます。

例：ZARAのレディースTシャツ、黒色が売れているかリサーチしたいとき

→同じような価格帯のブランドのレディースTシャツ、黒色が売れているかどうかでも一つチェックポイントになります。

商品説明

一度文章を作成してしまえば、同じような商品売る場合に使える「テンプレート機能」というものがあります。

有効に活用しましょう。

物販では必須アイテム！クレジットカードを上手く活用

クレジットカードを使うメリットとしては、仕入れのためのまとまった資金がなくても始められる事です。

またクレジットカードの支払日より先に、商品の売上が入るサイクルを作れ出せば、どんどん売上を拡大していく事ができます。

さらにポイントも付くので、マイルに変えて旅行にいけたり、ショッピングモール固有のポイントで買い物を楽しむ事もできます。

オススメクレジットカード

- ・楽天カード
- ・ヤフージャパンカード
- ・ファミマカード
- ・Dゴールドカード
- ・AMEXカード

クレジットカードを作成する時は、ポイントサイトから申し込むと、数千円～数万円のポイントがもらえるので、必ず活用しましょう。

ポイントサイト

↓

<https://hapitas.jp/register?i=21352078&route=pcText>

商品を上位表示させる㊙テクニック



簡単に上位表示させる方法としては、出品中の商品の価格を「100円」下げる事です。頻度は1日1回です。

これを活用する事を見越して、少しだけ高めの価格設定をして、徐々に100円ずつ値下げして、上位表示させる回数を増やすやり方がオススメです。

またあまり知られてない事ですが、1日目に100円値下げしたら、2日目は200円、3日目は300円と100円ずつ値下げの金額を落としていってください。

最も重要な真似る力

自分が扱うジャンルの商品でよく販売しているライバルセラーのアカウントをチェックしましょう。

どんなプロフィールにしているのか？

商品タイトルは？

商品画像は？

説明文は？

など観察します。そこでいいな、自分にも取り入れられそうだと思う所は、参考にしてみてください。

くれぐれも、丸パクリはやめてください。

同じ商品説明文や、画像を使用すると、アカウント停止になったり、ライバルセラーにも迷惑がかかる事になります。

ここは参考にさせていただくぐらいの気持ちで、自分の言葉で文章を作りましょう。

最後に



気軽に始められるメルカリの物販といっても、そこで培った経験や、知識は他のビジネスでも応用できます。

リサーチや、プロフィール作成、商品説明文作成、ライバルの調査、仕入れの目利き、どれも1から始めると難しいなと思う場面が必ずきます。

きて当たり前なんです。その時が自分自身の成長する機会です。

なので、むしろ喜んで試行錯誤をしてみてください^^

その経験は絶対無駄にはなりません。

楽しみながら、ビジネスを実践していきましょう！