

BUYMA Startup Manual

ーバイマ基礎知識編ー

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) <http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

著作権について

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。
使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◆レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◆本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第1条(目的) 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条(第三者への公開の禁止) 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第 3 条(損害賠償) 甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壹萬円を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

第 4 条(その他) 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

Contents

はじめに.....	4
BUYMAの出品者登録の手順解説.....	5
出品者プロフィール作成のポイント.....	12
儲かる商品のリサーチ方法.....	16
1、すでに売れている商品のリサーチ.....	17
2、これから人気の出そうな商品のリサーチ.....	26
3、BUYMA以外から人気の出そうな商品のリサーチ.....	33
参考にするべき出品者と、そうでない出品者.....	41
仕入れ先を探す方法の解説.....	48
仕入れ予定の商品が偽物でないかどうかを見極める方法.....	57
商品を出品する際の、商品説明文などの書き方について.....	68
出品時の最適な価格設定について.....	72
なぜ、最安値で出品しなくても商品が売れるのか？.....	76
受注後に、必ず行いたい事とは？.....	84
最後に.....	87

はじめに

このコンテンツでは、BUYMAでビジネスを始める際に必要な基礎知識から、BUYMAで結果を出していくために有効な知識やノウハウを解説しています。

この1冊があれば、BUYMAビジネスを始めて、実際に利益を出していくまでのフローをしっかりカバーできますので、ぜひBUYMAの教科書的な感覚でご活用ください。

なお、当コンテンツの内容は、私のブログの内容と一部、重複する部分もあります。

ただ、そのような部分こそ、特に繰り返し学んでいただきたい重要な部分という事でもあり、何よりこうやってPDFファイルにしておく事で、ネットに繋がらない状況でもインプットができるという利点があります。

ぜひとも、あなたの血肉になるまで当コンテンツを使い倒してってください。

それでは、早速次のページから始めていきます。

BUYMAの出品者登録の手順解説

BUYMAの出品者登録をする場合、まずはBUYMAの無料会員登録を済ませる必要があります。

無料会員登録がまだでしたら、まずは先にそちらを済ませてください。

以下にそのやり方を記します。

BUYMA（バイマ）への無料会員登録の方法

会員登録をするために、以下のアドレスにアクセス。

<https://www.buyma.com/register/>



The screenshot shows the BUYMA registration page. At the top, there is a header with the BUYMA logo and a 'ヘルプ' (Help) link. Below the header, the page title is '会員登録' (Member Registration). The main content area contains the following elements:

- A heading: '会員登録' (Member Registration)
- A sub-heading: 'お客様情報を入力してください。' (Please enter your customer information.)
- A text block: 'LINEのアカウントをお持ちの場合、LINEにログイン後LINEのプロフィールを利用して会員登録ができます。' (If you have a LINE account, you can register using your LINE profile after logging in.)
- A green button: 'LINE PROFILE+で入力' (Enter with LINE PROFILE+)
- A form with the following fields:
 - メールアドレス (Email address)
 - パスワード (Password)
 - ニックネーム (Nickname)
 - 生年月日 (Date of birth) with dropdown menus for year, month, and day.
 - 性別 (Gender) with radio buttons for '女性' (Female) and '男性' (Male).
- A footer section with a link to 'BUYMAの利用規約および個人情報保護方針' (BUYMA Terms of Use and Privacy Policy) and a note: '同意される方のみ「同意して確認画面に進む」ボタンを押してください。' (Only those who agree should click the 'Agree and proceed to the confirmation screen' button.)
- A dark button at the bottom: '同意して会員登録する' (Agree and register)

A red circle is drawn around the main form fields (Email, Password, Nickname, Date of birth, and Gender).

上記の赤枠で囲まれた部分に、必要事項をそれぞれ入力します。

なお、ここで入力する「ニックネーム」は後から変更不可能であり、ここで設定したニックネームがバイマで取引する際の「ショップ名」のような役割を果たすので、ふざけた名前にするのはおすすめしません。

※ここで設定したニックネームは、
出品者登録後に以下のように表示されます↓↓↓

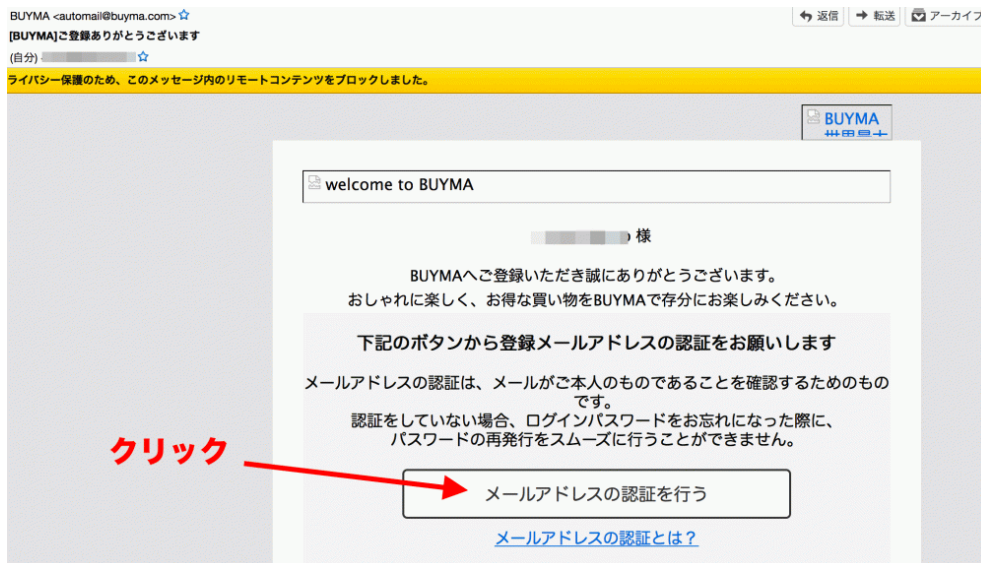


これを、あまりにもふざけたニックネームにしてしまうと、悪い印象をお客さんに与えかねないので、売上に影響を及ぼす可能性があります。

まあ、ニックネームがカッコイイからとか、センスがいいからという理由で売上が上がるとかはまずないと思いますが、印象の悪いニックネームはビジネス的にはマイナスなので、そのあたりを考慮してニックネームを付けましょう。

必要事項の入力が完了したら、下部の『同意して会員登録する』をクリックしてください。

すると、入力したメールアドレスに以下のメールが届きます。



あとは『メールアドレスの認証』をクリックする事で、会員登録が完了です。



BUYMA（バイマ）への出品者登録（パーソナルショッパー登録）

BUYMAのトップページに戻ると、先ほど登録した会員でログインされているはずです。

ここで画面右上のニックネームの部分にマウスを合わせると、『出品する（パーソナルショッパー登録）』という項目があるので、そちらをクリック。



↓
↓

BUYMA

アカウント情報
評価一覧

現在のBUYMAポイント
0ポイント

ホーム
お問い合わせ
購入
お気に入り

パーソナルショッパーとは？

必須 基本情報

必須 基本情報を入力しましょう

基本情報

漢字 姓 名 (全角15字以内)
フリガナ セイ メイ (全角15字以内)
ローマ字 セイ メイ (半角23字以内)
例) BAIMA TAROU

※ローマ字は任意です。

メールアドレス (半角47字以内)

【必須】 電話番号
※海外の方は国番号から数字・記号で入力してください。

enigma

戻る 次へ

あとは、順番に必要な事項を入力していきましょう。

BUYMA

アカウント情報
評価一覧

現在のBUYMAポイント
0ポイント

ホーム
お問い合わせ
購入
お気に入り

パーソナルショッパーとは？

必須 基本情報

任意 プロフィール

任意 PR情報

任意 口座登録

任意 プロフィールを作成しよう

後からプロフィールは編集可能です。
今すぐ登録を完了させる方は、こちらより入力確認しよう

確認して登録完了

プロフィール ※プロフィールページに公開されます。

後から変更可能なので、まずは入力してみましょう

ANAマイレージクラブお客様番号(10桁) ANAマイレージクラブへの入会がまだの方はこちら

enigma

戻る 次へ

BUYMA

アカウント情報
評価一覧

現在のBUYMAポイント
0ポイント

ホーム
お問い合わせ
購入
お気に入り

パーソナルショッパーとは？

必須 基本情報

任意 プロフィール

任意 PR情報

任意 口座登録

任意 口座情報を入力しましょう

後から口座情報は編集可能です。
今すぐ登録を完了させる方は、こちらより入力確認しましょう

確認して登録完了

商品代金振込先

口座情報確定の前に

振込先の口座入力誤りによる振込エラーが発生し、手数料が発生いたします。ご依頼頂いている振込金額から「再振込手数料」を差し引いてお振り込みいたしますので、口座情報は必ず正確に入力してください。

※振込先口座の口座名義には全角スペースを入力ください。

※口座名義で使用できる文字や略称については、こちらをご確認ください。(別ウィンドウで開きます)

enigma

戻る

次へ

最後に、今まで入力した内容が以下のように一覧で表示されます。

BUYMA

アカウント情報
評価一覧

現在のBUYMAポイント
0ポイント

ホーム
お問い合わせ
購入
お気に入り

入力確認ページ

まだ登録は完了していません
後から入力内容の変更可能ですので、入力内容を確認して、まずは登録を完了しましょう。

基本情報

漢字

口座番号

enigma

戻る

登録完了

内容が問題なければ、下部の『登録完了』をクリックすると、出品者登録（パーソナルショッパー登録）が完了します。

これで商品を出品できるようになりました。

では次のページから、BUYMAの出品者プロフィールの作成の際、重要になってくるポイントについて解説します。

出品者プロフィール作成のポイント

出品者のプロフィールは、BUYMAで稼いでいく上でも重要になります。

なぜなら、そのプロフィール次第で、その出品者の印象が決まり、その印象次第で、お客さんがあなたから商品を買うかどうかを決めるケースが多いからです。

もちろん、プロフィールが全てではありませんが、プロフィールの良し悪しは、売上を左右する一つの要素なのは変わりませんので、プロフィール作成にはしっかりとこだわっていきましょう。

ちなみにプロフィールというのは、ちょうど以下の部分になります。

プロフィール作成のポイント

総合評価

★★★★☆ 4.20

対応の丁寧さ

4.50

返信の早さ

4.30

梱包の丁寧さ

4.40

発送までの平均日数

8日

販売履歴

5275件

買付成功率

92%

取引評価

満足 どちらでもない 不満

4191 268 107

基本情報

記事

評価一覧

出品一覧

販売履歴

お知らせ

■安心の日本人バイヤーです

現地での買付からお届けまで、お取引の全てを
“日本人の目線”でスムーズに対応いたします。

コトバの壁・文化の違いといったストレスはありませんので
万が一、商品に不備があった場合にも安心してお任せいただけます。

■商品は全て現地正規店で購入しています

トレンド感、価格、品質にこだわり、現地ショップをしっかりと調査。
プチプラからハイクラスまで“安心できるお品物”を厳選しています。

■「あんしん検品」を無料でお付けしています

お品物は全て、いったん日本国内にお取り寄せし
洋服専門スタッフによる「あんしん検品」を実施。

確かな品質のものだけを
安心・確実な国内配送でスピーディにお届けしています。

最短翌日都の【即納アイテム】の取扱はコチラ

ご購入などありましたらいつでもお問い合わせくださいませ。

それでは、早速ですが、そのプロフィール作成の際のポイントをお伝えしていきます。

まず、このプロフィールに盛り込むべき要素が以下の3つです。

- ・その出品者がどんな人なのか？
- ・こういった場所から仕入れているのか？
- ・商品の品質はどのように管理しているのか？

この3つを、最低でも盛り込んで欲しいと思います。

なぜなら、バイマのお客さんはその商品を買う際に、その出品者のプロフィールを見て、

「この商品は本物なのか？」

「きちんと商品を届けてくれるのか？」

といった要素を判断して、その出品者から買うかどうかを判断している傾向にあるからです。

なので、お客さんがそういった要素を知りたがっているのであれば、

- ・その出品者がどんな人なのか？
- ・こういった場所から仕入れているのか？
- ・商品の品質はどのように管理しているのか？

という情報を、あらかじめプロフィールに盛り込んでおくべきという事です。

では、具体的にどのような感じで盛り込んでいけばいいかというと、

・その出品者がどんな人なのか？ ↓

●安心の日本人バイヤーです

現地での買付からお届けまで、お取引の全てを
“日本人の目線” でスムーズに対応いたします。

コトバの壁・文化の違いといったストレスはありませんので
万が一、商品に不備があった場合にも安心してお任せいただけます。

・こういった場所から仕入れているのか？ ↓

●商品は全て現地正規店で購入しています

トレンド感、価格、品質にこだわり、現地ショップをしっかりと調査。
プチプラからハイクラスまで“安心できるお品物”を厳選しています。

・商品の品質はどのように管理しているのか？ ↓

●商品は全て現地正規店で購入しています

トレンド感、価格、品質にこだわり、現地ショップをしっかりと調査。
プチプラからハイクラスまで“安心できるお品物”を厳選しています。

(※いずれも先ほど例として挙げた出品者プロフィールから引用)

上記みたいな感じを参考にしてもらえればと思います。

この3つの情報は、プロフィールを作成していく上で最低限盛り込むようにしてください。

そして、その情報を出来るだけ詳細に記載していく事で、その出品者に安心感が生まれる事になり、結果的に商品が売れやすくなっていくのです。

そういった事もあり、このプロフィール作成は出来る限りこだわるようにしましょう。

一度そのプロフィールを作り込んでしまえば、その情報はずっと使い続ける事ができるので、そこに時間を割く価値は十分にありますからね。

この章の解説は以上です。

儲かる商品のリサーチ方法

この章では、バイマで儲かる商品のリサーチ方法を解説していきます。

儲かる商品さえ見つける事ができれば、あとはその商品をひたすら出品していただくので、バイマで稼ぐためには、この商品リサーチが非常に大きなウェイトを占めています。

なので、しっかりとこのリサーチ方法を覚えていただき、儲かる商品をどんどん見つけられるようになれば、バイマで稼ぐのもそう難しくはないはずです。

なお、基本的には「バイマスター」のリサーチツールを使ってリサーチする方法を私は推奨していますが、今回はあえて”手動”でのリサーチ方法を説明していきます。

そのため、ツールに自動でリサーチさせつつ、自分は手動でリサーチをしていくという感じでやっていくのも戦略としてあります。

ちなみに、手動でリサーチする方法は、主に3種類あって、

- ・すでに売れている商品のリサーチ
- ・これから人気の出そうな商品のリサーチ
- ・BUYMA以外から人気の出そうな商品のリサーチ

という感じで、それぞれ解説していきます。

それでは次のページから早速いってみましょう。

すでに売れている商品のリサーチ

このリサーチ方法は、売れた実績のある商品をBUYMA内から探し出していくリサーチです。

売れた実績のある商品という事は、その商品を自分も出品すれば売れる可能性があるという事。

なので、そういった商品をピックアップしていくリサーチになります。

ちなみに、このリサーチこそが、「バイマスター」のツールが自動で行ってくれるリサーチなのですが、一応、ここではツールを使わずに、手動でリサーチしていく方法を解説します。

では、実際にどうやって「すでに売れている商品」をリサーチしていくかというと、手順としては以下のような流れです。

1、BUYMAで、リサーチ対象となるパーソナルショッパー（出品者）を見つける

↓

2、そのパーソナルショッパー（出品者）の販売履歴をチェックする

↓

3、その販売履歴から売れ筋商品をピックアップする

ではこの3つの手順をそれぞれ掘り下げていきたいと思います。

1、BUYMAで、リサーチ対象となるパーソナルショッパー（出品者）を見つける

この商品リサーチでは、まずはその対象となる「パーソナルショッパー」を見つけるところから始めます。

なぜなら「どの商品が実際に売れているのか？」というような販売履歴を、ヤフオーク転売でいうところの「オークファン」のように一括でチェックする術がBUYMAにはないからです。

その為、そのパーソナルショッパーごとに公表されている「BUYMAでの販売履歴」をチェックしていく必要があるんですね。

とは言ってもピンと来ないかもしれませんので、これからそれを解説していきます。

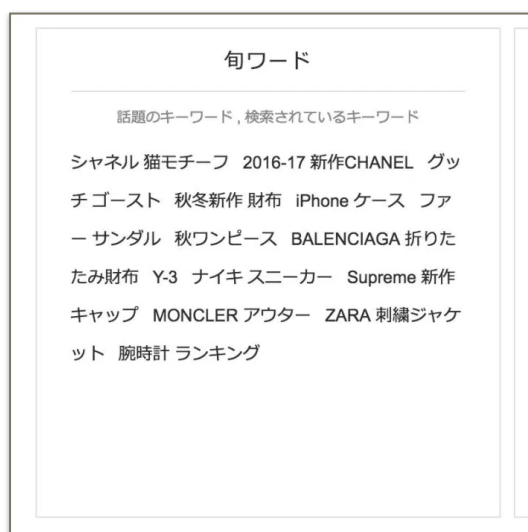
まずはBUYMAのトップページにアクセスしてください。



次に、BUYMAの検索窓に「需要のあるブランド名やキーワード」を入れて検索します。

まずは対象となるパーソナルショッパーを見つける事になるので、そういった需要のあるワードで検索した方が多くのパーソナルショッパーを表示できるからです。

とはいえ、どんなワードで検索していいか迷うかもしれませんので、特にこだわりがなければ”BUYMAのトップページの中程”に用意されている「旬ワード」なるものを利用しましょう。



この「旬ワード」はBUYMA内でよく検索されているキーワードです。

ですから、このキーワードに基づいて商品を出品しているパーソナルショッパーも多い傾向にあると考える事ができる為、そういったパーソナルショッパーを一気に洗い出す為にもこの「旬ワード」を利用するのがその狙いです。

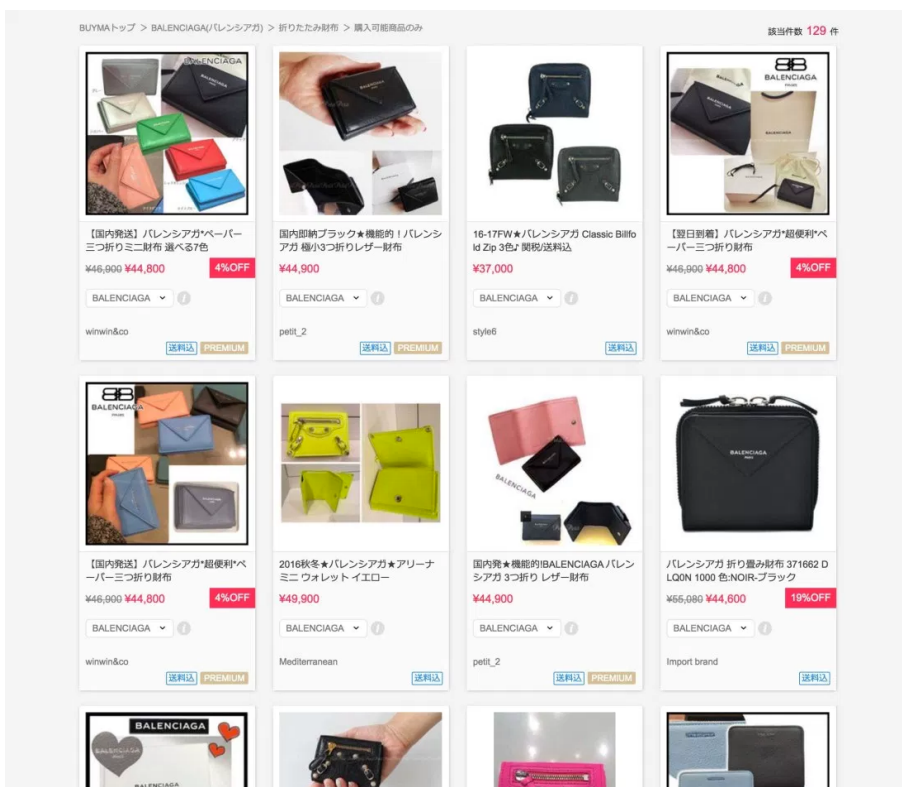
では今回は以下の「BALENCIAGA 折りたたみ財布」というキーワードをクリックしてチェックする事にします。

旬ワード

話題のキーワード, 検索されているキーワード

シャネル 猫モチーフ 2016-17 新作CHANEL グッチ
ゴースト 秋冬新作 財布 iPhone ケース ファ
ー サンドル 秋ワンピース **BALENCIAGA 折りた
たみ財布** Y-3 ナイキ スニーカー Supreme 新作
キャップ MONCLER アウター ZARA 刺繍ジャケ
ット 腕時計 ランキング

※このキーワードをクリック

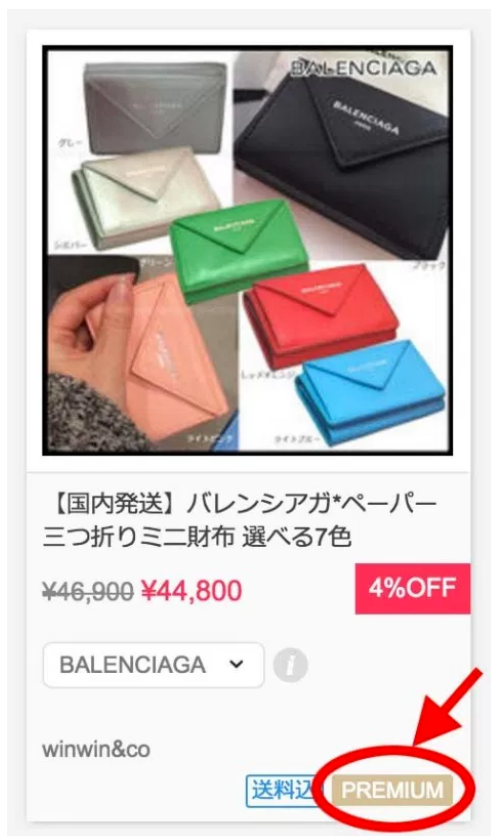


このように商品がたくさん表示されるので、この中からどれか一つのパーソナルショッパー（出品者）を選択してその販売履歴をチェックしていきます。

この時のポイントなのですが、「プレミアムパーソナルショッパー」と「SHOP」はチェック対象から除外する事です。

これらはBUYMA上級者の証であり、その人たちと同じ商品を扱っても勝てる確率は低いので、最初からその販売履歴をチェックする必要がないからです。

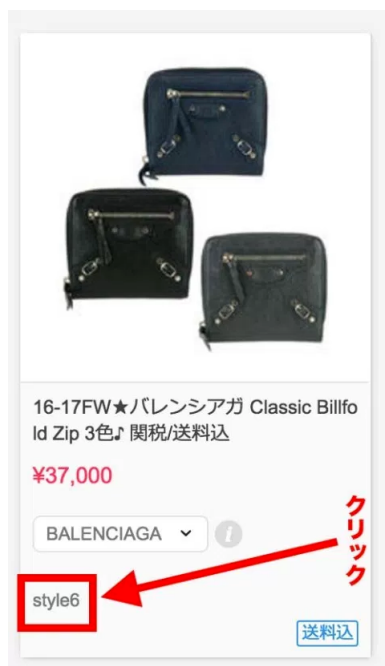
《プレミアムパーソナルショッパーの例》



《SHOPの例》



上記のようなマークが付いているのは除外し、普通のパーソナルショッパーを対象にチェックしていきます。



パーソナルショッパー名をクリックし、次のステップに移ります。

2、そのパーソナルショッパー（出品者）の販売履歴をチェックする

パーソナルショッパー名をクリックすると、そのパーソナルショッパーのプロフィールページに移ります。

ここでまず確認して欲しいのが、このパーソナルショッパーの「満足」の数です。

販売履歴		
1235件		
買付成功率		
95%		
取引評価		
満足	どちらでもない	不満
1159	7	8
評価一覧		

これはパーソナルショッパーのページに左サイドバーの下あたりで確認できるのですが、この「満足」の数が「200以上」になっている事を確認します。

この数が200以上あれば、そこそこBUYMAで稼いでいるパーソナルショッパーと考える事ができるので、そういった人が扱っている商品を優先的にチェックしていく方が稼ぐ上で効率的だからです。

ここの「満足」の数が問題なければ、そのページ右上にある『販売履歴』をクリックします。



次のステップへ。

3、その販売履歴から売れ筋商品をピックアップする

先ほどの『販売履歴』をクリックすると、そのパーソナルショッパーのBUYMAでの実際の販売履歴が一気に表示されるので、

1235件	
買付成功率	
95%	
取引評価	
満足 1159	どちらでもない 7
不満 8	
評価一覧	
出品商品	
260件	
出品商品一覧	
PROFILE	
出品者登録日: 2011/12/15	
得意なカテゴリー: レディースファッション	
得意なデマ： 先取り！日本未入荷	

	16-17FW Bally* Sommet small Tote Bag/BLK GR 【関税/送料込】 成約：1個 2016/10/16
	新着★16-17FW★MONCLER PETREA ジャケット2色 【関税/送料込】 成約：1個 2016/10/14
	16-17FWモデル★TOD'S Medium Joy トート/Taupe 関税/送料込 成約：1個 2016/10/13
	新着★16-17FW★MONCLER PETREA ジャケット2色 【関税/送料込】 成約：1個 2016/10/11
	16-17FW★MONCLER GAMME BLUE スタジアムジャケット 関税/送料込 成約：1個 2016/10/11
	Max Mara★belle sleeve coat/ Grey サイズ限 【関税/送料込】 成約：1個 2016/10/10
	16-17FW★バレンシアガ Classic Continental 2色 関税/送料込 成約：1個 2016/10/10
	16-17FW新着★HERNO 異素材レイヤードコート 関税/送料込 成約：1個 2016/10/09
	新着★GUCCI GGブルームスボストンバッグS 【関税/送料込】 成約：1個 2016/10/09
	16-17FWモデル★TOD'S Small Wave Bag / GR 【関税/送料込】 成約：1個 2016/10/09
	16-17FW★Falabella ミニ トート/3003 関税/送料込 成約：1個 2016/10/08
	16-17FW★バレンシアガ Classic Continental 2色 関税/送料込 成約：1個 2016/10/08
	16-17FWモデル★FENDI ブチトゥージュール' BLK/P 関税/送料込 成約：1個 2016/10/08

その中から1ヶ月の間に「2つ以上」売れている商品をピックアップしていきます。

1ヶ月で2つ以上売れているという事は、それなりに需要があるという事を意味するので、稼ぐ為にはそのような商品を販売していくべきだからです。

で、1ヶ月に2つ以上売れている商品で、なおかつ「海外のショップ」と「BUYMAでの販売価格」に価格の差があればその商品が「稼げる商品」という事になります。

ですので、そういった商品を販売するようにしましょう。

あとはこの手順を繰り返して、その「稼げる商品」をどんどん発掘していき、それをBUYMAに出品登録していくという流れです。

以上、ここまでが、一つめのリサーチ方法である「すでに売れている商品のリサーチ」の解説でした。

これから人気の出そうな商品のリサーチ

次に説明していくのが、二つ目のリサーチ方法である、「これから人気の出そうな商品のリサーチ」の方法です。

これは、BUYMA内でまだ売れた実績がないけど、これから人気が上がっていき、売れるようになっていくだろうという、いわば今後売れる見込みのある商品を探していくものになります。

そのような商品を出品しておけば、その商品の人気が上がってきた時に、「売れている商品」を参考にリサーチしているライバル達を出し抜いて利益を上げる事ができるため、ぜひ取り組んでおきたいリサーチ方法です。

それでは早速説明していきます。

まず、このリサーチ方法の流れとしては、

1、アクセスが周りの商品よりも3倍以上多い商品を見つける

↓

2、ほしいものの登録数がアクセス30に対して3以上あるかを確認する

という感じです。

これは、アクセスが普通の商品よりも3倍以上多く集まっていて、なおかつ、ほしいものの登録をしている人が、30人中3人以上の割合で存在すれば、これから人気が出てくる商品だと判断できる一つの目安になるからです。

そういった商品を探すために、そのような流れでリサーチをしていくという事ですね。

では、順番に掘り下げていきましょう。

1、アクセスが周りの商品よりも3倍以上多い商品を見つける

まずは、どれかのブランド、カテゴリ、もしくは他の出品者の商品一覧ページに移動します。

今回は、一つの例として、「CAMELIA ROMA(カメリアローマ)」というブランドの商品一覧ページを見ていくとします。

「CAMELIA ROMA(カメリアローマ)」の商品一覧ページ↓↓



次に、上部のプルダウンから『新着順』に並び替えます。

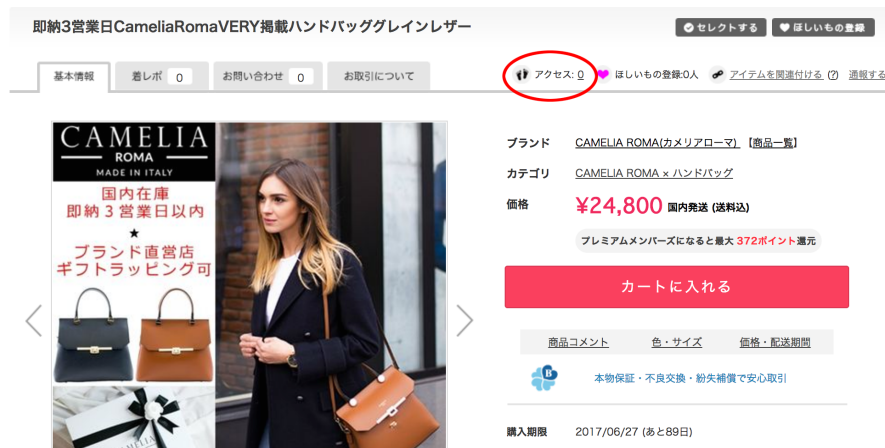
ただ、このままだと膨大な商品数がヒットしてしまうので、『ノーブランドを除く』にチェックを入れ、『価格帯』の最低価格を「10000円～」にして、絞り込みをしていきましょう。（この価格帯はブランドによって臨機応変に変えてください）

そうして商品数を絞り込んだ商品一覧ページにて、上から商品を順番の見ていきます。

ここでチェックしたいのが「アクセス数」で、大抵の場合、新着順の上に並ぶ商品はアクセス数がゼロなのですが、どこかでアクセス数が「1」になる商品があります。

そこから先の商品が、出品されて1日以上経過している商品になるのですが、その1日以上経過している商品の中から、周りと比べてアクセス数が3倍以上になっている商品を探し出します。

なお、アクセス数は実際に商品をクリックしてみないと分からないので、一つずつクリックして確認してってください。



上記の赤枠がアクセス数ですが、商品一覧を「新着順」に並べ替え、上から順番に見ていき、アクセス数が1になる商品を探します。


それ以降が出品経過から1日以上経過している商品であり、それ以降を順番に見ていくと、時々、周りと比べてアクセスが3倍以上になっている商品が存在する事があります。

関税送料込み☆CAMELIA ROMA☆レザーハンドバッグ☆2way

セレクトする ほしいもの登録

基本情報 着しボ 0 お問い合わせ 0 お取引について

アクセス: 29 ほしいもの登録: 3人 アイテムを関連付ける (7) 通報する



ブランド CAMELIA ROMA(カメリアローマ) [商品一覧]

カテゴリ CAMELIA ROMA × ハンドバッグ

シーズン 2017 SS

価格 **¥20,400** 国内発送 (送料込)

プレミアムメンバーになると最大 306ポイント還元

カートに入れる

商品コメント 色・サイズ 価格・配送期間

本物保証・不良交換・紛失補償で安心取引

購入期限 2017/04/02 (あと3日)

例えば上記の商品の場合、近隣にあった商品はアクセス数が7とか8だったのに、この商品だけ「29」というアクセス数でした。

近隣にある商品は出品されてからの期間がほぼ同一なので、それにも関わらず、この商品にだけアクセスが集中しているという事は、それだけこの商品を気にかけている人が多いという証拠です。（今後、人気が出て、売れてくる可能性が高い。）

このように、周りと比べて、アクセス数がおよそ3倍以上になっている商品をピックアップします。

この時のポイントとしては、ただアクセス数が周りと比べて3倍だけでなく、そのアクセス数自体が最低でも30程度ある商品にしてください。

アクセス数が周りと比べて3倍でも、そのアクセス数が6とか7とかの数字であれば、まだアクセス数が少ないので、これから人気が出るどうかの判断目安としては不十分だからです。

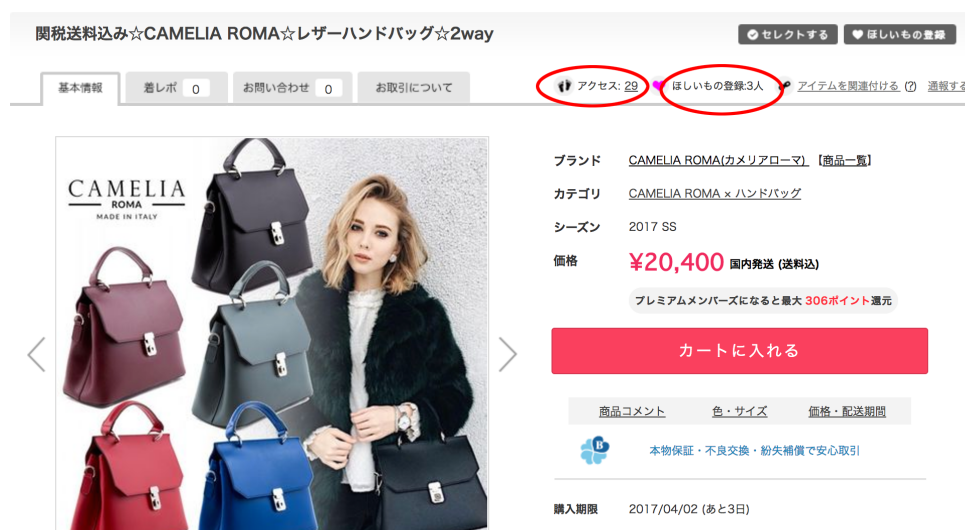
先ほどの商品は「29」のアクセス数があったので、そのラインはクリアしていると見ていいと思います。

では、次のステップに移ります。

2、ほしいものの登録数がアクセス30に対して3以上あるかを確認する

次に見るべきポイントが、そのアクセス数に対する、ほしいものの登録数の数値です。

目安として、アクセス数30に対して、3以上のほしいものの登録が入っていれば、その商品は出品候補としてカウントしましょう。



関税送料込み☆CAMELIA ROMA☆レザーハンドバッグ☆2way

基本情報 着せボ 0 お問い合わせ 0 お取引について

アクセス: 29 ほしいものの登録: 3人 アイテムに関連付ける (7) 通報する

ブランド CAMELIA ROMA(カメリアローマ) [商品一覧]

カテゴリ CAMELIA ROMA × ハンドバッグ

シーズン 2017 SS

価格 ¥20,400 国内発送 (送料込)

プレミアムメンバーになると最大 306ポイント還元

カートに入れる

商品コメント 色・サイズ 価格・配送期間

本物保証・不良交換・紛失補償で安心取引

購入期限 2017/04/02 (あと3日)

先ほども例に示したこちらの商品は、アクセス数29に対して、ほしいものの登録が3になっているので、条件としてはクリアしています。

アクセス数の10分の1の割合でほしいものの登録がされていればOKという事ですね。

他にも、以下のような商品も出品候補としてカウントできますね。

【CAMELIA ROMA】 ハンドバッグ 2WAYバッグ

基本情報 着レポ 0 お問い合わせ 0 お取引について

アクセス: 70 ほしいもの登録: 8人 アイテムに関連付ける 通報する



CAMELIA ROMA
MADE IN ITALY



ブランド CAMELIA ROMA(カメリアローマ) 【商品一覧】

カテゴリ CAMELIA ROMA × ハンドバッグ

シーズン 2017 SS

価格 **¥24,700** 国内発送 (送料込)

プレミアムメンバーになると最大 370ポイント還元

カートに入れる




商品コメント 色・サイズ 価格・配送期間

本物保証・不良交換・紛失補償で安心取引

購入期限 2017/04/29 (あと30日)

基本情報 着レポ 9 お問い合わせ 2 お取引について

アクセス: 121 ほしいもの登録: 11人 アイテムに関連付ける 通報する

ブランド CAMELIA ROMA(カメリアローマ) 【商品一覧】

カテゴリ CAMELIA ROMA × ハンドバッグ

シーズン 2017 SS

価格 **¥24,900** 国内発送 (送料込)

プレミアムメンバーになると最大 373ポイント還元

カートに入れる

商品コメント 色・サイズ 価格・配送期間

本物保証・不良交換・紛失補償で安心取引

購入期限 2017/05/31 (あと62日)

数量 あと9個 (2)

買付地 イタリア

このように、新着順に並び替えた上で、周りの商品と比べてもアクセス数が3倍以上ある商品を見つけ出し、その商品のほしいものの登録の数が、アクセス数の10分の1よりも多い商品であれば、出品候補としてチェックしておくという事です。

このような商品であれば、今後人気が出て、どんどん売れるようになる可能性もあるので、今のうちに出品しておけば、他の大勢のライバルを出し抜く事ができるわけですね。

以上、ここまでが、「これから人気の出そうな商品のリサーチ」の説明でした。

では、次は3つ目のリサーチ方法です。

BUYMA以外から人気の出そうな商品のリサーチ

これまで説明してきた2つのリサーチ方法が、BUYMA内の情報を基にしたリサーチだったのに対し、これから説明するリサーチは「BUYMA以外からヒントを探してくる」というリサーチの方法になります。

これは要するに、

「まだBUYMA内では人気が出てないけど、これからBUYMAで人気が出そうな商品を、BUYMA以外から見つける」

という事ですね。

ほとんどのライバルは、BUYMA内の情報を基にリサーチをしていますから、この方法でリサーチしていく事で、そういったライバルとの競争とは無縁の状態で稼いでいく事もできます。

では、具体的にどうやってリサーチをするかというと、方法は主に2つあります。

1、インスタグラムを使ったりサーチ

2、ファッション雑誌を使ったりサーチ

これらを少し掘り下げていきます。

1、インスタグラムを使ったりサーチ

インスタグラム（Instagram）は、スマホ端末で写真を撮影して共有するスマホアプリの事です。



Instagramの詳しい機能などの紹介は省略しますが、このInstagramをどうリサーチに活かすかというと、

「人気タレント着用アイテム」

を、このInstagramを利用して探していきます。

つまり、人気タレントのInstagramの公式アカウントなどをチェックし、そのタレントが着用しているアイテムをチェックしましょうという事ですね。

Instagramで人気タレントが着用しているファッションアイテムは、そのまま人気に火がつく事が多いからです。

なので、そういった商品がBUYMAにまだ出品されていなければ、イチ早く出品する事で、売上を上げるチャンスでもあります。

Instagramでタレントが着用しているアイテムのブランドなどは、そのブランド名に「ハッシュタグ」を付けている事が多いので、そのアイテムがどのブランドのものなのか、比較的簡単に把握する事ができます。

仮にその着用アイテムがタグ付けされていなかったとしても、その画像のコメント欄にて、他のフォロワーが「このアイテムはどこブランドですか？」という質問をして、その他のフォロワーが「〇〇〇ですよ」という感じで、ブランド名を教えてくれる時も結構あります。

ですので、タグ付けがされていなくても、そのコメント欄を見ていけば、どのブランドのアイテムを着用しているかが分かる事が多いので、タグ付けされていなければ、そのようにして確認しましょう。

で、どの人気タレントのインスタグラムを特に見ていけばいいかというと、ズバリ、BUYMAを利用するユーザー（お客さん）にとって人気のあるタレントです。

ただ人気だけでなく、BUYMAを使うユーザー層に人気があるタレントの方がいいですね。

まあ、BUYMAで商品を販売するわけですから、当たり前と言えば当たり前ですが。

じゃあ、そのBUYMAユーザーに人気のあるタレントは誰かということ、これを簡単に調べる方法があります。

それが、BUYMAで商品を出品する際に指定できる『タグ』です。

タグ選択

選択中のタグ

選択可能タグ リストからタグを選択して下さい。(「愛用者」グループからは最大2つ選択出来ます)

注目	柄	素材	ヒール高さ	ヒールタイプ	トゥタイプ	タイプ	スタイル	ラッピング	人気	掲載雑誌	愛用者	取り扱い店舗
<input type="checkbox"/> アレクサ・チャン	<input type="checkbox"/> シエナ・ミラー	<input type="checkbox"/> EXILE										
<input type="checkbox"/> ケンダル・ジェンナー	<input type="checkbox"/> セレーナ・ゴメス	<input type="checkbox"/> 加藤ミリヤ										
<input type="checkbox"/> カイリー・ジェンナー	<input type="checkbox"/> デイラー・スウィフト	<input type="checkbox"/> 風間ゆみえ										
<input type="checkbox"/> ジジ・ハディット	<input type="checkbox"/> ニコール・リッチー	<input type="checkbox"/> 紗栄子										
<input type="checkbox"/> ヴィクトリア・ベッカム	<input type="checkbox"/> ジャスティン・ビーバー	<input type="checkbox"/> g-dragon										
<input type="checkbox"/> エマ・ストーン	<input type="checkbox"/> ブレイク・ライブリー	<input type="checkbox"/> 鈴木えみ										
<input type="checkbox"/> オリヴィア・パレルモ	<input type="checkbox"/> カニエ・ウェスト	<input type="checkbox"/> 滝沢真織子										
<input type="checkbox"/> オルセン姉妹	<input type="checkbox"/> ベッカム	<input type="checkbox"/> 東方神起										
<input type="checkbox"/> ASAP Rocky	<input type="checkbox"/> マイリー・サイラス	<input type="checkbox"/> 道端ジェシカ										
<input type="checkbox"/> リタ・オラ	<input type="checkbox"/> ミランダ・カー	<input type="checkbox"/> BIG BANG										
<input type="checkbox"/> Tyga	<input type="checkbox"/> ヨンア	<input type="checkbox"/> 平子理沙										
<input type="checkbox"/> カーラ・デルヴィーニ	<input type="checkbox"/> リアーナ	<input type="checkbox"/> 辺見えみり										
<input type="checkbox"/> キャサリン妃	<input type="checkbox"/> ルミ・ニーリー	<input type="checkbox"/> ローラ										
<input type="checkbox"/> クロエ・モレッツ	<input type="checkbox"/> 石原さとみ	<input type="checkbox"/> 三代目J Soul Brothers										
<input type="checkbox"/> ケイト・モス	<input type="checkbox"/> 青山テルマ	<input type="checkbox"/> 豊坂広臣										
<input type="checkbox"/> ジェシカ・アルバ	<input type="checkbox"/> 井川遥	<input type="checkbox"/> Lara(ララ)ちゃん										

※付与頂いたタグが商品に適していない場合、事務局にて編集（付与・削除）することがございます。予めご了承ください。

選択したタグを設定

これは、BUYMAで実際に商品を出品する「出品ページ」の『タグ』という項目から確認できるのですが、その『タグ』の中に「愛用者」を選択できるタグがあるので、それを選択します。

そうすると、上にあげた画像のように、タグ付けできる愛用者の名前が出てくるのですが、ここで表示されているタレントさんが、BUYMAユーザーにとって人気のあるタレントという事になります。

あとは、このタレントさんを中心に、インスタグラムでその公式アカウントなどの画像をチェックするなりして、そのタレントさんが着用しているファッションアイテムをリサーチしていきます。

そこでリサーチした商品で、まだBUYMAに出品されていないような商品は、これから人気が出てくる可能性が高いので、そういった商品は出品候補にしていきましょう。

もちろん、すでにそのタレント着用アイテムがBUYMAに出品されていたとしても、その商品を出品するのはあります。

ただ、どうせならライバルがいない商品を狙った方が稼げる確率が高いですから、まだ出品されていない商品を中心にみていけばいいと思います。

ここまでが、「インスタグラムを使ったりサーチ方法」の説明でした。

では、続いて、「ファッション雑誌を使ったりサーチ方法」を説明していきます。

2、ファッション雑誌を使ったりサーチ

ほとんどの人はファッションを楽しむ時、ファッション雑誌を参考にしている傾向にあります。

よほど個性の強い人でない限り、何らかの「ファッションの参考にするもの」があるはずですが、その中でもやはりファッション雑誌は定番です。

なので、BUYMAで売れそうな商品を探す際も、ファッション雑誌を活用するのは有効であると言えます。

ファッション雑誌でアピールされている商品は、その雑誌を読んでいる人が欲しいと思うようになる確率は高いからです。

そのため、実際にファッション雑誌を使ってリサーチしていく際も、特に重点的にチェックしておきたいのが、

「そのページでメインとしてアピールされているアイテムや、その特集ページがあるようなアイテム」

です。

そういった商品の方が、やはり人気は集まりやすいため、どうせBUYMAに出品するなら、人気のある商品の方が売れやすいですからね。

ただ、この時に注意したいポイントとしては、

「BUYMAユーザーに人気のある雑誌からリサーチする」

という事です。

BUYMAで売上を上げたいなら、やはりそのユーザーがよく読む雑誌からリサーチするのが一番だからです。

ちなみにBUYMAのユーザー層としては、

「女性8割・男性2割」

「20代～30代がメイン」

という感じになっています。

ですので、それを踏まえると、「20代から30代向けの女性ファッション雑誌」をリサーチに活用するのが無難だと思います。

まあ、これはあくまで一つの目安なので、男性ファッション雑誌からリサーチしてもいいですし、また別の年代層向けの雑誌からリサーチするのも大丈夫です。

ただ、やはり、BUYMAユーザー相手にビジネスをするなら、そのユーザー層にマッチした雑誌を用いてリサーチするのがおすすめではあります。

あとはそういった雑誌で特集を組まれているブランドや、そのブランドの商品をピックアップして、BUYMAにまだ出品されていないようなら出品候補にカウントしていくという形でリサーチしてってください。

以上、ここまでが「ファッション雑誌を使ったリサーチ」の説明でした。

参考にすべき出品者と、そうでない出品者

BUYMAに限った事ではないのですが、ビジネスを成功させる上で非常に重要になってくるのが「モデリング」です。

モデリングとは、何かしらの対象物をモデル（見本）にして、その対象物を同じような行動や動作をしていくというテクニックの事を指します。

要するに、「自分よりも上手くいっている人の真似をしよう」って事ですね。

転売ビジネスで言えば、自分よりも稼いでいる出品者をベンチマークし、その出品者を参考にして同じような商品を出品したり、同じような戦略をとっていく事こそが、モデリングにあたります。

で、BUYMAビジネスにおいても、もちろんこのモデリングは有効で、自分より稼いでいる出品者を真似をして商品を出品していく事が、自分の実力をさらにアップさせたり、収入をより増やす事につながっていきます。

じゃあ、そのためにまずは何をすればいいかというと、

「モデリングすべき出品者（参考にすべき出品者）」

を見つけるという事です。

そのような出品者を見つける事ができれば、BUYMAの”無在庫販売”という、在庫リスクがない特性を活かし、どんどんその出品者の真似をして商品を出品していきましょう。

ただ、このモデリングすべき出品者の”選定”を間違ってしまうと元も子ありません。

そこで、この章では、

「どのような出品者を参考にすべきか？」

という事について説明していきたいと思います。

それでは早速ですが、参考にすべき出品者（モデリングすべき出品者）とは、以下の条件を満たした出品者になります。

- ・プレミアムパーソナルショッパーやSHOPではない
- ・自分と出品条件が同じ
- ・取引評価の「満足」の数が200以上

これらの条件を満たしていれば、モデリング対象にしても問題無いと判断する事ができます。

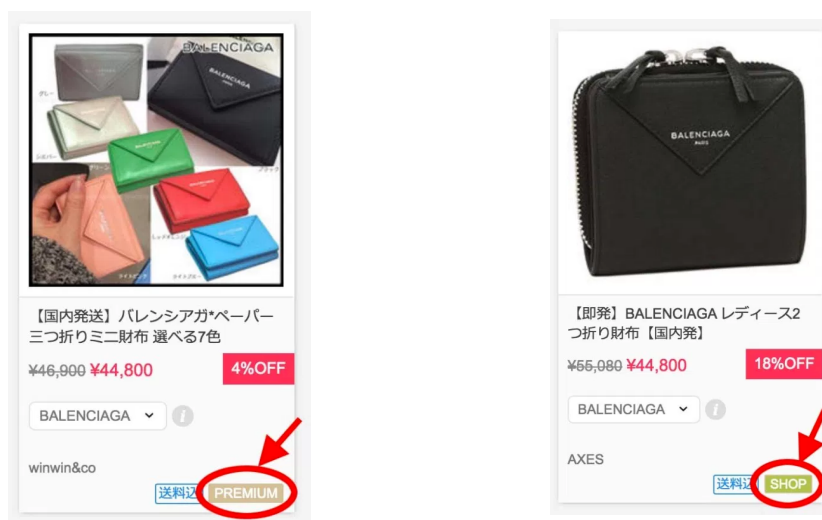
したがって、参考にすべき出品者とは、上記の条件を満たした出品者という事です。

逆に、その条件を一つでも満たしていなければ、「参考にすべきではない」という事が言えます。

それでは、これらの条件を一つずつ補足していきます。

条件1：プレミアムパーソナルショッパーやSHOPではない

これに関しては、リサーチ方法の章でもお伝えしましたが、「プレミアムパーソナルショッパー」や「SHOP」の出品者というのは、いわばBUYMA上級者の証であり、そういった出品者は「独自の仕入れルート」を持っている可能性が高いです。



プレミアムパーソナルショッパーやSHOPの出品者は、上記のフラグが付いているので、すぐに判断できると思います。

で、こういった出品者をモデリングしていても、仕入れの段階で勝てないので、同じ商品を出品してもあまり意味がありませんから、そもそも参考にすべきではないという事です。

なので、このようなフラグが付いていない、普通のパーソナルショッパー（出品者）を参考にしていきましょう。

条件2：自分と出品条件が同じ

出品者をモデリングするならば、自分と出品の条件が同じ出品者を参考にすべきです。

なぜなら、出品条件が違うという事は、そもそもの土俵が違うからです。

土俵が違う出品者をモデリングしたって、同じような結果は得られる可能性は低いからです、モデリングの対象からは除外しましょうという事ですね。

ちなみに出品条件が同じとはどういう事かというと、

- ・ 日本から商品を発送
- ・ 商品写真は仕入れ先のサイトから拝借（商品画像がオンライン用っぽいもの）
- ・ 無在庫で出品（手元に在庫ありなどの記載がない）

です。

おそらく、このコンテンツをお読みになってくださっている人のほとんどが、

- ・ 日本在住
- ・ 在庫を持たずに販売

という条件でBUYMAビジネスを行っていると思うので、そういった人が商品を出品する場合、

- ・ 日本から商品を発送（日本在住のため）
- ・ 商品写真は仕入れ先のサイトから拝借（在庫を持たずに販売のため）
- ・ 無在庫で出品（在庫を持たずに販売のため）

という条件で出品する事になると思います。

そのため、自分と同じ出品条件である、

- ・ 日本から商品を発送
- ・ 商品写真は仕入れ先のサイトから拝借
- ・ 無在庫で出品

という条件で出品している出品者を参考にすべきという事になります。

日本からではなく、海外から商品を発送しているような出品者は、おそらく海外在住の可能性が高いので、海外在住の出品者を参考にしても、仕入れの段階で勝てないので参考になりませんよね。

また、商品写真を自分で撮影していたり、在庫を持って出品しているような出品者の場合も、独自の仕入れルートを持って、在庫を抱えて販売している可能性が高いため、そのような出品者の戦略を無在庫販売で再現しようとしたって、到底無理な話だからです。

それを見極めるためにも、自分が日本在住で、在庫を持たずに販売するスタイルでBUYMAビジネスをしていくなれば、やはりモデリングすべき出品者というのは、自分と同じ出品条件である、

- ・ 日本から商品を発送

- ・商品写真は仕入れ先のサイトから拝借
- ・無在庫で出品

この3要素を満たした出品者が理想的という事です。

ちなみに、商品の発送地の確認は出品者のプロフィールページにて確認できます。

また、商品写真が仕入れ先のサイトから拝借されているものなのかどうかは、慣れてくると見分けられるようになります。

出品者が実物を撮影した写真なのか、仕入れ先のオンラインサイトから拝借した写真なのか。

そのあたりを見分けるのは慣れが必要ですが、すぐに見分けられるようになってきます。

無在庫で出品しているかどうかは、その出品者が出品している商品の商品ページを見ていけば、その記載から判断できると思います。

以上、こういった要素を確認して、自分と同じ出品条件であればモデリングに値する出品者という事ができます。

では次です。

条件3：取引評価の「満足」の数が200以上

BUYMAでは、商品を販売するたびに、お客さんから出品者に対して「取引評価」とうものが付けられます。

その際に、「満足」「どちらでもない」「不満」の3段階で評価がされるのですが、この「満足」の評価が200以上の出品者を参考にすべきです。

なぜなら、満足の数が200以上あれば、それなりにBUYMAで上手くいっている出品者だという判断ができるからです。

どうせモデリングするなら、やはりそういった出品者をモデリングした方が効率が良いですからね。

逆にこの満足の数はまだ少ない場合、言い方は悪いですが、「経験値不足」と言い換える事もできるため、そのような出品者が参考にすべきではないという事です。

以上を参考にして、参考にすべき出品者とそうでない出品者を見極めていきましょう。

- ・プレミアムパーソナルショッパーやSHOPではない
- ・自分と出品条件が同じ
- ・取引評価の「満足」の数が200以上

上記の3つの要素をそれぞれ満たす事ができていれば、その出品者は参考にすべき出品者に値するという事が言えます。

ぜひ参考にしてみてください。

仕入れ先を探す方法の解説

この章では、出品する商品の仕入れ先を探す方法を解説していきます。

先立つリサーチで出品候補の商品をピックアップしたなら、次はその商品の仕入れ先を実際に探していく流れとなります。

商品の仕入れ先を見つける事ができて、そこで初めて出品ができるわけですから、商品リサーチとこの”仕入れ先探し”はセットだとお考えください。

それでは早速、仕入れ先を探す方法を解説したいと思います。

まず、バイマの仕入れ先として対象となってくるのは、基本的には「海外ショップ」になります。

国内ではなく、海外ショップであるという部分がポイントです。

なぜなら、バイマの規約で「国内ECサイト（通販サイト）からの仕入れ」が禁止されているからです。

その為、仕入れ先は基本的に海外ショップから絞り込んでいく必要があります。

で、実際にその海外のショップからどうやって仕入れ先を見つけていくかというと、その方法はいくつかありますが、一番簡単なのは、「Google画像検索を使う」という方法です。

これは一発でその商品の仕入れ先を見つけられる可能性が高いので、まず最初にやるべきは「**Google画像検索**」を使って仕入れ先を見つける事です。

ではその方法を解説しますね。

Google画像検索を使った仕入れ先の見つけ方

これは非常に簡単な方法で、1分ほどで完了します。

まず、仕入れ先を見つけたい商品のBUYMAの商品ページを表示します。

今回は以下の商品を例に挙げますね。



次に、Google画像検索をする際に必要となる、『画像アドレス』をコピーします。

対象となる商品画像にマウスを合わせて右クリックをし、「画像アドレスをコピー」をクリックしてください。

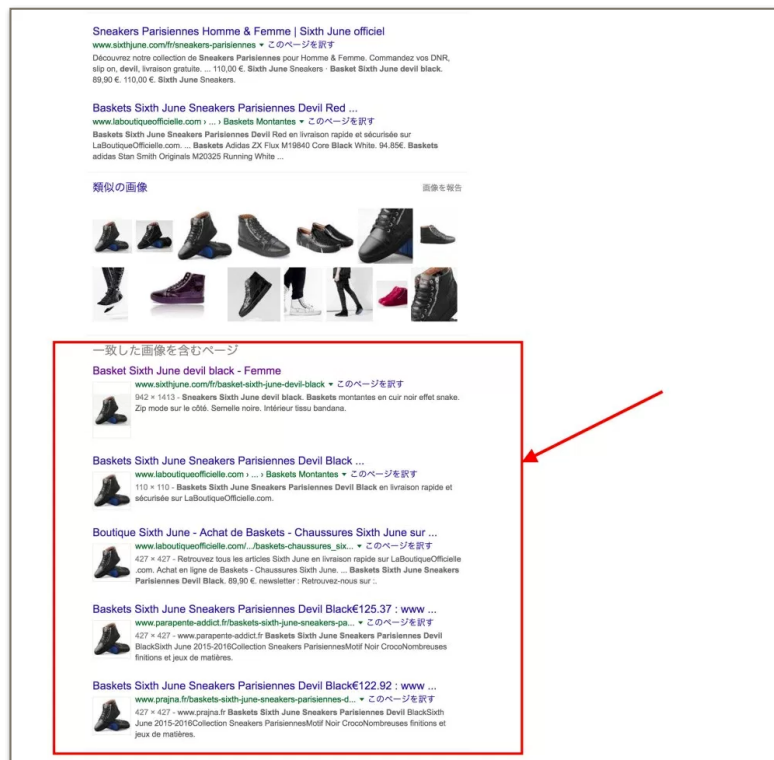


画像アドレスのコピーが終わったら、あとはGoogleの画像検索サービスにそのアドレスを貼り付けるだけです。

・ Google画像検索

<https://www.google.co.jp/imghp>





これにて、仕入れ先サイト一覧が表示されました。

あとはこの中から価格等の条件を考慮し、最適な仕入れ先を絞り込んでいくだけです。

ここまでご説明すればもうお分かりかもしれませんが、「Google画像検索」とは、その画像情報をもとに検索するサービスであり、その画像と一致している画像や類似の画像が使われているページを一瞬で表示させてくれるんですね。

バイマの出品者のほとんどが、商品を出品する際、その商品の仕入れ先の画像をそのまま使用している傾向にあるため、そこを逆手にとってその仕入れ先を暴いていくという方法になります。

ちなみにですが、もしあなたのお使いのWEBブラウザが「Google Chrome」の場合、実はもっと簡単に画像検索する事が可能です。



上記の『Googleで画像を検索』をクリックするだけで、そのまま画像検索の検索結果が表示されます。

「Google Chrome」をWEBブラウザとしてお使いの場合、その方が便利ですのでぜひそうして頂ければと思います。

以上、ここまでが「Google画像検索を使った仕入れ先を見つけ方」の説明です。

ただし、この画像検索を使っても仕入れ先を見つける事が「出来ない場合」も実はあるんですよ。

というのも、その検索対象となる画像に何らかの加工がされていたりと、仕入れ先を特定させないための小細工を画像に施しているBUYMAの出品者も存在するからです。

そのように画像検索を使っても仕入れ先を見つける事が出来ない場合、これから挙げる方法を試してみてください。

海外のGoogleを使って「ブランド名 + 特定キーワード」で検索する見つけ方

これは、いつも利用している日本のGoogleではなく、海外のGoogleを利用してキーワード検索する方法です。

先ほどのGoogle画像検索の方法でも取り上げた「Sixth June」というブランドの商品を、今回は画像検索ではなく、海外のGoogleを利用したキーワード検索をして仕入れ先を探していこうと思います。

「Sixth June」はフランスのブランドなので、フランスのGoogleを利用します。





これにて、フランスのGoogleで検索できる状態になりました。

あとは、検索したい商品の「ブランド名」と「特定のキーワード」を入力し、検索するだけです。

特定のキーワードとは、その商品の販売ショップを検索できるようなキーワードの事です。

たとえば、

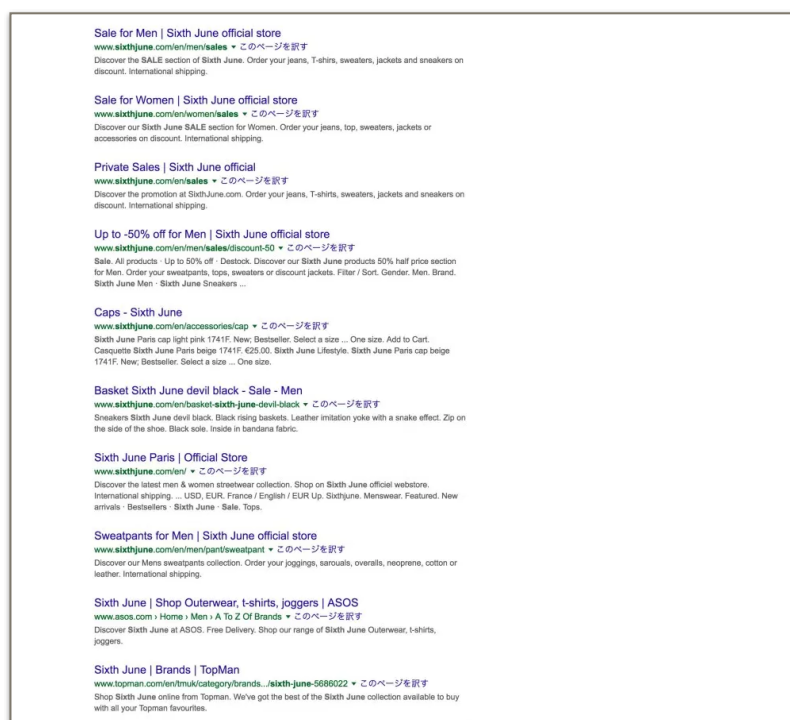
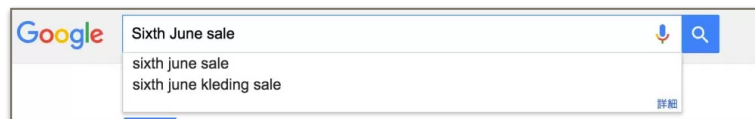
「sale」

「online」

「for sale」
「buy」
「shopping」

などなどがそれに当たります。

今回は、それらのキーワードの中でも一番ポピュラーな「sale」のキーワードで検索していきます。



これにて海外ショップが検索結果に表示されたので、あとはその中から価格等を考慮しながら仕入れ先を見つけていくだけです。

そこまで難しくはないはずです。

なお、強いて言うならば、海外のGoogleではなく、日本のGoogleで「ブランド名 + sale」などと検索してもそのブランドを扱う海外ショップは検索可能ですが、海外ショップによっては検索結果に表示されない場合もあるので、その国のGoogleを利用して検索するのが一番確実です。

ぜひ、参考にしてみてください。

仕入れ予定の商品が偽物でないかどうかを見極める方法

BUYMAはブランド品を扱う特性上、どうしても注意しなければならないのが、

「偽物を販売しない事」

です。

ブランド品には偽物がつきものですから、それを見極めて販売していかないと、法律に抵触する事態にもなりかねません。

そのためには偽物を仕入れないようにする必要がありますが、その時にポイントになってくるのが、

「そのサイトが”偽サイト”じゃないかどうかを見極める事」

です。

偽サイトとは、偽ブランド品を扱っているサイトの事で、このようなサイトから仕入れたブランド品はほぼ全て偽物と覚えてもらって大丈夫です。

ですので、その商品が偽物かどうかを見極めるためには、”偽サイト”を見極める事ができればいいわけですね。

という事で、あなたが偽ブランド品を仕入れてしまわないよう、そういった偽物商品を販売している「偽サイト」を見極める方法を解説していきます。

では、早速その方法の解説ですが、偽サイトを見極めるポイントは以下の8個になります。

- 1、商品の価格が安過ぎないか
- 2、About us（メールアドレス・電話番号・住所等）は記載されているか
- 3、記載されているメールアドレスはGmail等のフリーアドレスではないか
- 4、メールや電話に対して反応はあるか
- 5、PayPalもしくはクレジットカード決済が導入されているか
- 6、サイト信用調査ツールの結果に異常はないか
- 7、サイズ展開がおかしくないか
- 8、カスタマーレビューに苦情などはないか

この8個のポイントがクリアできているかを確認し、どれか1個でも引っかかるようなら、そのサイトは偽サイトの可能性が高いと思われます。

なお、そのサイトが偽サイトかどうかは、慣れてくると感覚で判断していけるようになるのですが、そういった感覚がない最初のうちこそ、上記のポイントに照らし合わせて確認しながら、偽サイトかどうかを見極めていって欲しいと思います。

私などは、今ではそのサイトが偽サイトかどうかをほぼ一瞬で感覚値で判断できるので、さすがに一つ一つの商品をそれぞれのポイントに照らし合わせてチェックはしていませんが、慣れないうちは、多少手間だったとしても、一つ一つを確認していく方が賢明だと思います。

では、先ほどの8個のポイントをそれぞれ補足していきますね。

1、商品の価格が安過ぎないか

掲載されている商品の価格が他のショップと比べても極端に安い場合、そもそも偽物商品である可能性が高いです。

同じ商品を扱っている他のショップと価格を比べてみて、あまりにも価格が安すぎるようであれば詐欺サイトである可能性が高いので、そのショップから商品を購入するのは控えましょう。

特に、他のショップと比べて半額程度の商品ばかりのショップであれば、ほぼ確実にアウトですね。

2、About us（メールアドレス・電話番号・住所等）は記載されているか

この「About us」の部分も重要です。

要するに、日本のネットショップでいう「会社概要」や「特定商取引法」の表示の事です。

なぜなら、詐欺サイトの場合、そのショップの所在を記載していないケースが多い為、ここの部分が記載されて「いない」事がほとんどだからです。

その為、まずは「メールアドレス」「電話番号」「住所」「会社名」などが記載されているかを確認しましょう。

ただし、架空の「住所」が記載されている可能性も無きにしもあらずなので、Googleストリートビューでその住所を確認し、その住所にそれっぽいショップがあるかどうかをチェックすれば、より確実と言えます。

なお、ショップによっては「About us」ではなく、別の表記になっていたりもするので、そのあたりは臨機応変に対応してみてください。

3、記載されているメールアドレスはGmail等のフリーアドレスではないか

このメールアドレスがフリーアドレスになってしまっているネットショップは、結構な確率で怪しいです。

なぜならフリーアドレスは取得が非常に簡単なので、詐欺目的で使い捨てするのに「もってこい」なアドレスだからです。

フリーアドレスというのは、GmailやYahoo等の無料で取得できるアドレスの事です。

そのショップのメールアドレスの末尾が、「gmail.com」や「yahoo.com」等のフリーアドレスになっていたら十分に注意しましょう。

中にはきちんとしたショップでもフリーアドレスを利用している場合もありますが、そこに確信が持てないようなら、フリーアドレスを利用しているショップからの商品購入は避けたほうが無難です。

4、メールや電話に対して反応はあるか

こちらからのメールや電話に対して何の反応もないようなショップであれば、偽サイトの可能性があります。

そもそも、真つ当なサイトであればお客様からの問い合わせはすぐにお返事するのが普通ですからね。

ですから、こちらからの連絡に対して何の返答もないようなサイトからは商品を購入しないのがベストです。

一度も商品を購入したことのない海外ネットショップであれば、商品購入前に必ずメールを送るようにしてください。

とにかく返答がある事を確認できればいいので、こちらから送るメールの内容としては何でも構いません。

ただ、私は以下のようなメールを送るようにしていますので、よろしければそのままお使いください。

Hello. I am interested in this item. Can you send it to Japan? If it is possible, how much is the shipping to Japan? Thank you.

日本への発送は可能ですか？もし可能でしたら送料はいくらですか？

こうすれば、返答があった際に日本までの送料も把握できるので一石二鳥ですね。

それで返答がないようであれば、そのサイトからの商品購入は控えましょう。

なお、もしメールの返答があっても不安だという場合は、さらにこちらから電話を試みるのもあります。

国際電話でショップに直接電話をしてあげるわけです。

ただ、そこで何か会話をする必要はなく、相手が電話に出てくれればその番号が実在しているという事なので、それを確かめる事ができたら十分です。

英語に自信があれば先方とコミュニケーションを取ってみるのもいいですが、そうでなければ相手が電話を出た瞬間に、こちらから電話を切ってしまえばいいです。
(ショップの方、ごめんなさいね。笑)

そうやってメールと電話に対して反応があるかをチェックするというわけですね。

ちなみに私が初めてのネットショップから商品購入を検討している場合、最初にメールは必ず送るようにしていますが、それで返答があれば電話は特にはしていません。

それで何かトラブルがあった事も一度もありませんので。

ただ、より確実にいきたいのであればメールだけでなく電話を試みるのもありますね。

以上、参考にしてみてください。

5、PayPalもしくはクレジットカード決済が導入されているか

これらの決済をショップに導入するのは審査が必要なため、もしこれらの決済が用意されていないサイトがあれば、ほぼ「偽」サイトとみて間違いないでしょう。

なぜなら、PayPal決済やクレジットカード決済を導入した方が売上というのは増えるものなのですが、それにも関わらずその決済を導入していないというのは、審査に通らなかった等の何かしら理由があるはずだからです。

そういったサイトは詐欺である可能性が高いという事です。

しかし、PayPal決済やクレジットカード決済が導入されているからといって、必ずしもそのサイトが「安全」という事ではありません。

実はそれらの審査自体はそこまで厳しいものではなく、そういった審査を通してまで詐欺を働くサイトも少なからず存在しているからです。

ただし、これらの決済が導入されている事で、何か商品購入の際にトラブルがあってもクレジットカード会社やPayPalが保証してくれるため、その決済が導入されているかいないかは、絶対に確認すべき点になります。

間違っても、クレジットカード決済やPayPal決済が導入されていないショップからは商品を購入しないようにしましょう。

そういったサイトから商品を購入する場合は、国際送金等の支払い方法になりますが、それでお金を振り込んでしまうと、高確率でそのままショップと音信普通になってしまう。笑

お金を支払ったけど商品を発送してくれないというパターンですね。。

ぜひ注意してください。

6、サイト信用調査ツールの結果に異常はないか

サイト信用調査ツールというのは、以下のサイトの事です。

・ SCAMADVISED.COM

<http://www.scamadviser.com/>

上記のサイトに、チェックしたいサイトのURLを入力してクリックするだけで、そのサイトの信用度を測定する事ができます。

サイトの信用度に問題がなければ、

「This Site Looks Safe To use」

このようなメッセージが表示されますので、そのサイトは安全ですという事になります。

ただし、このツールの結果が全てではないので、どちらかというところ「参考程度に」と考えた方がいいかもしれません。

というのも、私がいつも仕入れに利用している取引先のネットショップでも、このサイトで測定すると、「信用できない」という判定結果になったりするんですよね。笑
ちゃんとしたサイトなのに、です。

ちなみにあの「アマゾン」のアメリカのサイトを測定しても、「信用度40%」の結果が出て、「信用できない」という判定結果でしたからね。。。

「さすがにその結果は間違いでしょ」

とツッコミたくなりました。苦笑

ただし、詐欺サイトをこのツールで調査してみると、ほぼほぼ100%の確率で「信用できない」という判定結果になるので、そういう意味では、偽サイトを見分ける上で活用できるツールではあると思います。

しかしこのツールで「信用できない」という判定結果になったからといって、必ずしも偽サイトであるとは限らないので、その辺りは考慮して利用される事をおすすめします。

ぜひ参考にしてみてください。

7、サイズ展開がおかしくないか

サイズ展開がおかしいというのも、偽サイトでよくあるパターンです。

具体的には、どの商品のどのサイズも、全くの欠品なく（売り切れなく）全てが揃っているようなパターンですね。

例えば、どこのショップを探しても、その商品のXSサイズやSサイズなどのサイズが売り切れているのに、偽サイトだけはなぜかどのサイズもきっちりと揃っているような場合。

しかも、それがいつ見ても同じ状態という場合は、偽サイトを疑ったほうがいいと思います。

という事で、そのサイトだけ全てのサイトが何一つ売り切れなく、常にどんな時も全サイズが完備されているようなサイトは、偽サイトと判断したほうが賢明です。

参考にしてみてください。

8、カスタマーレビューに苦情などはないか

そのサイトのカスタマーレビューを見るというのも有効な方法になります。

「SHOP名 + review」と入力すると、そのショップのレビューが書いてあるサイトを検索する事が可能です。

で、そのレビューが記載されているサイトに、

「頼んでない商品が届いた！」

「粗悪品です！」

という、ネガティブなレビューが頻繁に見られるようであれば、たとえそれが偽サイトじゃなかったとしても、そもそも仕入れ先として使うのは控えた方がいいです。

そういったサイトは、仮に偽サイトじゃなかったとしても、仕入れの度にトラブルが起こる可能性がありますからね。

という事で、「この商品を仕入れようかな」と思うサイトに出会ったら、これまでに挙げた8個のポイントをきちんと確認してみてください。

そのポイントを確認する事で、偽サイトかどうかを見極める事が可能になってくるので。

以上、仕入れ予定の商品が偽物かどうかを見極める方法の説明でした。

商品を出品する際の、商品説明文などの書き方について

ここまでの章で、商品のリサーチ方法や仕入れ先の探し方、偽物の見極め方などを説明してきました。

これが出来るようになると、次のステップとして待っているのが、商品の出品です。

商品を出品さえしてしまえば、あとは売れるのを待つだけなのですが、商品の出品となると、

「商品コメント（商品説明文）とかって、自分は書けるのだろうか・・・」

なんて思う人もいます。

そこで、この章では、商品を出品する際に必要な、商品説明文（商品コメント）などの書き方について言及していきます。

ちなみに、商品コメントはゼロから自分で考える必要はありません。

すでにある情報を集めてくるだけで、すぐに書く事ができるからです。

じゃあ、どのようにしてその商品の情報を集めてくればいいのかというと、その方法は4つあって、

- 1、仕入れ先の情報を参考にする
- 2、公式サイトを参考にする

3、ほかの出品者を参考にする

4、国内のオンラインショップを参考にする

という感じで、これらの情報を集めてきて、それを出品時の商品コメントなどに利用すればいいわけですね。

ちょっとそれぞれ補足していきます。

1、仕入れ先の情報を参考にする

その商品の仕入れ先（仕入れショップ）には、ある程度その商品の情報というものは記載されているものです。

スペックや色、商品の寸法などですね。

そういった情報を参考にすれば、商品コメントなども埋めていけると思います。

ただ、その仕入れ先ショップによっては、まれにサイズ（寸法）などが書いてない事もあるため、そのような場合は他の仕入れ先ショップのその商品のページを参考にしましょう。

2、公式サイトを参考にする

そのブランドの公式サイトがあれば、その公式サイトでより詳細な情報を確認できる事があります。

特に、そのブランドの日本の公式サイトページがあるのであれば、ぜひそちらの情報も参考にしましょう。

3、ほかの出品者を参考にする

優秀な出品者の商品ページを見ると、その商品の情報が詳細に書かれている事がよくあります。

ですので、もし同一商品を出品する場合、商品コメントなどに何を書いていいか分からなければ、そういった出品者の商品ページを参考にするのもありですね。

ただ、その出品者の商品コメントをそのままコピペするのはマナー違反ですし、著作権などにも関わってくる可能性があるので、あくまで、「自分の言葉」で新たに商品コメントを作成するようにしてください。

あくまで参考にするのは”情報”であって、文章まで丸パクリはしないようにしましょう。

4、国内オンラインショップを参考にする

国内オンラインショップというのは、楽天市場やYahoo!ショッピングなどに出品されているショップの事です。

こういった国内のオンラインショップは、在庫を抱えて販売している事がほとんどなので、商品の寸法からスペックまで、かなりそのページに詳細に記載されている傾向にあります。

ですので、そういった情報を参考にして、商品コメントなどを書いていくというわけですね。

ちなみに、ないと思いますが、こういった国内のオンラインショップを「仕入れ先」として利用して出品するのは、BUYMAの規約違反に該当し、たちまちアカウント停止になってしまうので、絶対にやめましょう。

(例：楽天仕入れ→BUYMA販売など)

商品によっては、同じ商品なのに楽天やYahooショッピングの方が安い事もありますが、そういった商品を楽天やYahooで仕入れて出品するのはNGだという事です。

そこだけ気をつけてもらえれば問題ありません。

という事で、商品を出品し、商品コメントなどを書いていく場合は、上に挙げた4つの情報を参考にしていきましょう。

ゼロから何もかも考えるより、よっぽど効率が良いですし、その方が確実な情報を記載する事ができます。

以上、参考にしてみてください。

出品時の最適な価格設定について

BUYMAで商品を売っていく際、上級者でも悩む事があるのが「価格設定」です。

その商品をいくらで売るかという問題ですね。

ただ、この結論を先に述べておくと、

「価格設定について絶対的な正解はない」

というのがその結論になってきます。

商品の需要や、競合の数、自身の販売スキルなどによって、最適な価格というのは変わってくるからです。

でも、あなたがまだBUYMA上級者ではないとしたら、つまりまだ初心者だったら、

「赤字にならない範囲内で、できるだけライバルよりも安い価格」

に設定して出品するのがおすすめです。

なぜなら、初心者のうちは、「一つ売っていくらの利益を得るか？」を気にするよりも、とにかくたくさん商品を”さばく”事で経験値を上げ、それと同時にあなたのファンを増やしたり、BUYMAの取引評価を上げる事に尽力した方が、最終的に稼げるようになるのが早いからです。

BUYMA初心者のうちというのは、取引評価も少ないですし、あなたというバイヤーのファンも少ないので、中々売上を上げづらい状況にあります。

だからこそ、最初是一回あたりの利益は少なくてもいいので、たくさんの商品を売る事で、取引評価を増やしたり、あなたのファンを増やしていった方がいいというわけです。

そうやって取引回数を増やす事を意識する事で、取引評価を貯める事ができますし、ファンだって徐々に増えていく事になります。

もしこれを、1取引あたりの利益額を気にして、強気な値段設定にしまうと、売れた時の利益は大きいかもしれませんが、そもそも、その商品自体が中々売れないという状況に陥ってしまいます。

そうなるよりかは、一度の利益は少なくてもいいので、商品をたくさんさばくようにした方が、長期的に考えた時に、より大きな利益を得られるようになるという事です。

そのため、最初のうちは、できるだけライバルより安い価格で出品するようにしましょう。

欲を言えば、それこそ「最安値」で出品できれば理想なのですが、商品によっては最安値で出品すると「赤字」になってしまう事もあります。

そのような場合は、当然ですが、赤字にしてまで最安値で出品する必要はありません。

あくまで、自分の利益が1円でも取れるような価格で、なおかつできる限り最安値に近づけていくという考え方で出品してみてください。

それで自分の取引評価やファンの数が増えてきたら、ある程度は強気の価格設定にしても売れるようにはなりますので、そうなるまでは薄利多売でもいいので、とにかく安い価格で出品して、たくさんの商品をさばく事を意識する方がいいという事です。

ただ、そこで気になってくるのが、

「利益の取れる価格で出品しようとする、ライバルよりも高い価格になってしまふ（最安値で出品できない）けど、そういう商品でも出品した方がいいのか？」

という事ではないでしょうか。

それに対する答えを、次の章で解説していきます。

ちなみにその結論を先に述べておくと、

「最安値じゃなくても普通に商品は売れるから、迷うくらいなら出品してしまった方がいい」

です。

まあ、やはり最安値の方が売れやすいのは変わりありませんので、最安値で出品できそうなら最安値で出品するに越した事はありません。

ただ、仮に最安値での出品が無理だったとしても、出品する価値はあるという事なんです。

では、次の章でそのあたりを言及していきます。

なぜ、最安値で出品しなくても商品が売れるのか？

先ほども述べたように、

「最安値で出品しなくても売れる事はザラにある」

というのが、実際のところです。

「最安値の商品しかお客さんは買ってくれない」なんて事を思っている人も結構いるみたいですが、決してそんな事はないんですね。

なぜなら、BUYMAを利用するお客さんの全員が全員、最安値を理由にその商品を購入するわけでは「ない」からです。

確かに、同じ商品を買うのなら、一番安いところから買いたいというお客さんは多いので、そういったお客さんは最安値のところからしか買わないのは事実。

ただ、繰り返しになりますが、BUYMAを利用するお客さんの全員が全員そのようなお客さんかといえ、決してそうではないわけです。

じゃあ、全く同じ商品をもっと安く買えるのにも関わらず、なぜ「最安値以外」で商品を購入するお客さんがいるかというと、その理由は主に二つあります。

- 1、その出品者の評価が良かった
- 2、そもそもお客さんが価格比較をしなかった

ちょっとこれらを補足していきますね。

1、その出品者の評価が良かった

出品者の評価というのは、ちょうど以下の部分ですね。



まあ、この評価がいくら以上であれば良いかという基準は特にありませんが、評価が良ければ良いほど理想的なのは確かです。

で、仮にその商品が他の出品者よりも多少高い値段で出品されていても、その出品者の評価次第では、値段が高いのを承知の上で買うというお客さんがいるというわけですね。

その理由は簡単で、そのお客さんは「安心」を求めているからなんです。

BUYMAって海外ブランド品がメインなので、その購入単価（買い物の金額）も数万円単位という感じになってきます。

そうすると、

『商品をしっかり届けてくれるだろうか？』

『ちゃんと本物の商品なのだろうか？』

という不安が生まれやすくなるため、その不安を払拭するためにも、評価の良いバイヤー（出品者）から買いたいお客さんもいるわけです。

だからこそ、その出品者の評価が良ければ、多少値段が高かったとしても、「安心料」みたいなものも含まれているとお客さんは考えてくれるんですね。

それが、そのお客さんが「最安値以外」から買う理由の一つになります。

ただ、そうは言っても、これからBUYMAを始める人や、まだBUYMAを始めて間もない人の場合だと、出品者評価も少ないのが現状です。

じゃあ、初心者の場合だと、やはり「最安値」で出品しないと見向きもされないのかというと、実はそうでもないんですね。

初心者が最安値以外で出品したとしても、普通に買ってくれるケースもあるんです。

それ何故かということ、その理由がちょうど次にあたります。

2、そもそもお客さんが価格比較をしなかった

このケース、結構多かったです。

というのも、BUYMAって商品の表示を「新着順」に並び替える事ができて、その「新着順」で表示された商品に対して、

『あ、この商品欲しい！よし、買っちゃおう（ポチッ♪）』

という感じで、その商品の他の出品状況もろくに調べず、衝動買い的なノリで購入する事がよくあるからです。

つまり、欲しいと思った商品を見つけたら、価格比較をせずにそのまま購入してしまうというお客さんもいるわけですね。

なので、その商品がそのようなお客さんの目に止まれば、よほど常識からかけ離れた値段じゃない限り、その商品が最安値じゃなくても普通に購入してもらえる事があります。

そういった意味でも、出品しようと思っている商品が最安値で出品できなかったとしても、極端に高い価格を設定しなければならない場合を除いて、そのまま出品すべきだと思います。

出品しなければ売れる確率もゼロですが、出品すれば売れる確率はゼロじゃないですからね。

それでお客さんが購入してくれれば、その出品者の評価も貯まっていきますし、その繰り返しで評価が良くなっていけば、いつの間にか、

「価格比較されたとしても、価格が高いのを承知で買ってくれるような信頼できる出品者」

になれますからね。

その出品者としての地位が確立されれば、たとえ最安値で商品を出品できなくても、その商品が売れる確率は高くなっていきます。

ですので、

『出品者の評価もゼロに等しいし、最安値で出品ができない・・・』

なんて状態だったとしても、出品さえすれば売れる確率は十分にあるわけですから、「最安値以外」でも出品してしまう事が大事だという事です。

ちなみに、それを言うと、

『お客さんが実際に購入した後で、自分よりもっと安い出品者を見つけてしまったらどうするの？』

なんて事を思われる人もいますが、これもそこまで心配しなくていいと私は思います。

なぜなら、それを気にしていたらキリがないからです。

よほど高い価格設定にしない限り、最安値との価格の開きなんてせいぜい数百円から数千円程度のものだと思います。

それに、ブランド品はもともとの商品単価自体が高いため、お客さんはその最安値との差額よりも、無事に商品を届けてくれるかどうかを気にしている傾向にあるからです。

また、BUYMAの規約で、一度商品を購入すると、購入者側の都合でのキャンセルは原則できないものになっているので、注文をキャンセルされて在庫だけ抱えるなんて事も基本ありません。

ですので、最安値で出品できないとしても、その商品を出品する価値は十分にあります。

むしろ、出品さえすれば売れる確率がゼロじゃないんですから、どんどん出品すべきだと思いますね。

出品する事にお金が発生したり、リスクがあるなら考えものですが、少なくともバイマはそのあたりは考慮する必要のないプラットフォームです。

という事で、最安値以外でも普通に商品は売れますから、たとえ最安値で出品できない状況だったとしても、その辺は気にせずに出品してしまいましょう。

結論：最安値で出品できなくても、どんどん出品していこう

繰り返しますが、BUYMAは最安値じゃなくても普通に商品は売れます。

なので、最安値での出品が難しくても、どんどん出品していくべきですが、実はそのメリットというのは、

「売れる可能性があるから」

だけでは「ない」んですね。

というのも、そうやって出品数を増やす事自体が、

- ・そのショップ（出品者）への入口が増える（アクセスが増える）
- ・単純に商品数が増える事でそのショップの見栄えが良くなる

という事に繋がり、結果的に売上そのものが伸びていきやすいというメリットがあるんですね。

なので、最安値じゃなくても気にせず出品していく事で、たとえその最安値じゃない商品が売れなくても、他に出品している商品が売れてくれたりするわけです。

そういった意味では、商品を出品する事自体に大きな意義があるので、最安値で出品できなかったにしても構わず出品してしまいましょう。

また、そうやって商品の販売を繰り返していく事で、特定の仕入先に対する取引が重なれば、その仕入先に対して仕入値を下げる交渉もできるようになります。

仕入れ値を下げる事ができれば、それこそ最安値でドンと出品する事だってできますからね。

そのためにも、まずは今の段階では、

「最安値じゃないと出品する意味がない」

なんて思わず、とにかく良さそうな商品があれば出品してしまう事です。

それがBUYMAで稼いでいくための秘訣というか、立ち回り方になります。

以上、参考にしてみてください。

受注後に、必ず行いたい事とは？

ここまでの説明で、出品時の商品コメントの書き方や、価格設定についてお話をしてきました。

売れる商品をしっかりとリサーチして、正しく出品できれば、あとは商品が売れるのを待つだけとなります。

そして、そこでめでたくお客様から注文を頂ければ、「受注」という事になるのですが、ここでその嬉しさのあまり、気を抜いてしまってはいけません。

商品をお客様に無事に届けるまでが「受注」だからです。

では、受注後に何をすればいいかというと、ズバリ、次の3つのシチュエーションでそれぞれお客様に「連絡」をすべきなんですね。

- 1、受注後のお礼（24時間以内が理想）
- 2、商品の買い付け報告
- 3、商品発送の通知メール

これらのシチュエーションでそれぞれ連絡してあげる事で、お客様の不安を取り除くことができますし、それによってお客様の満足度を高める事ができれば、その後のリピーターになってくれる可能性だってあります。

それでは、それぞれ補足していきます。

1、受注後のお礼（24時間以内が理想）

これはその文字通り、商品で買ってくださったお客様に対して、お礼を伝えるという事です。

この受注後のお礼は、なるべく早く送った方が、お客様に気持ちが伝わりやすいので、24時間以内に送ってあげるのが理想です。

送る文章としては、別途お渡ししているファイル（ファイル名：受注後のお礼例文）を参考にしてください。

（コピペ利用OKです。）

2、商品の買い付け報告

これは商品の仕入れの支払いが終わったタイミングで送る連絡です。

海外のネットショップから仕入れているのであれば、その決済が終わったタイミングですね。

お客様が注文してから実際に商品が届くまで、どうしても時間が空いてしまうため、お客様の不安を取り除く意味でも、商品の買い付けが完了した時点で一報を入れた方が、満足度も自然と高くなります。

送る文章としては、別途お渡ししているファイル（ファイル名：商品の買い付け報告例文）を参考にしてください。

（コピペ利用OKです。）

3、商品発送の通知メール

商品が無事に仕入先から届いて、発送が完了したらお客様にご連絡しましょう。

追跡番号などが分かれば、その番号などを一緒に伝えてあげると親切です。

送る文章としては、別途お渡ししているファイル（ファイル名：商品発送の通知メール例文）を参考にしてください。

（コピペ利用OKです。）

最後に

以上、ここまでが、「BUYMA基礎知識編」の内容になります。

ぜひ、このコンテンツを使い倒し、BUYMAビジネスにお役立てください。

なお、最後に一つ、私の口からアドバイスを申し上げるとするなら、

「迷ったらとにかく出品してみた方がいい」

です。

例えば、商品リサーチをしても、どうしても仕入れ値がライバルに勝てなかったりして、出品すべき商品が中々見つからないという状況に陥る事もあるかもしれません。

でも、必ずしも最安値じゃないと売れないわけではありませんし、商品出品数を増やす事で見栄えが良くなって、他の商品が売れやすくなるというメリットがあります。

出品しなければ可能性はゼロですが、出品する事で可能性が1でもあるのなら、私は出品してみるべきだと思います。

もちろん、むやみやたらに何も考えずに出品だけするのも、あまり効率が良いとは言えませんが、出品する商品が見つからないといって結局何も作業が進まないよりなら、いつそのこと出品してしまった方が絶対にメリットは大きいはずなので。

やはり、特に初心者のうちこそ、悩む時間があったら、その時間で手を動かすことが大切だと思います。

泥臭くてもいいから手を動かして、地道に経験を積んでいくことが、最終的には自分の成長に繋がりますし、その方が得られる利益も大きくなるものです。

以上をぜひ参考にして、どんどんチャンレンジしてってください。

なお、不明な点や疑問な点がありましたら、お気軽にご連絡いただければと思います。

それでは以上になります。

また次のコンテンツでお会いしましょう！

ゆのきち