

**購入者から良い評価を「極限」まで貰いやすくする秘策**

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) <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、違反件数と金壱萬円を乗じた価格の 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。

アマゾンでビジネスをするなら、  
出品者に対する「評価」というものは、かなり重要なポイントになってきます。

<b>¥ 158</b> + ¥ 257 (関東への送料)	<b>中古品 - 可</b> カバーに汚れ・折れがあります。外側 (カバー・箱など)に経年による 擦れキズ・傷み・汚れ・焼け・折れ・ヨレなど があります。書き込みな... » <a href="#">続きを読む</a>	<b>ファーストトレジャー</b> ★★★★★ 過去 12 か月で <b>97%の高い評価</b> (7,774件の評価)
<b>¥ 198</b> + ¥ 257 (関東への送料)	<b>中古品 - 可</b> 数ページ上部角に折れ有り。多少の日焼けとゆがみ有り。カバーに多少のすり傷あり。記載ない限り帯・特典などは付属致しません。	<b>(有) タムラ 水曜定休日</b> ★★★★★ 過去 12 か月で <b>98%の高い評価</b> (13,819件の評価)

ちょうど上記の赤丸の部分ですね。

なぜ「評価」が大切かというと、  
理由はごく単純で、

「出品者の評価をもとに購入するかどうかを判断している」

というお客さんが少なからず存在するからです。

そのため、この評価があまりにも悪いと、  
いくら良い商品を出品しても  
あなたから買ってくれる確率は低くなってしまいうけですね。

つまり、評価が悪いと、アマゾン転売では稼げにくいという事になります。

それを避けるためにも、  
アマゾン転売をしていくなら、  
いかに良い評価をもらい続けていくかが重要になってきますが、  
実はこれは簡単な事ではないのです。

というのも、「ヤフオク」で転売をした事があるなら分かると思いますが、  
ヤフオクの場合だと普通に転売をしていれば、  
よほどの事がない限り、「非常に良い」という最高評価を貰えます。

しかし、アマゾンに限ってはそんな事はなく、  
こちらがきちんとした対応をしていても、  
根も葉もない「悪い評価」をしてくる人が結構いるんですよね。

アマゾンというのは、特にそういう傾向があるプラットフォームなのです。

なぜなら、ヤフオクと違ってアマゾンは

#### **「購入者→出品者」**

という、一方的な評価システムになっているから。

ヤフオクだと、  
出品者側も購入者に対して評価をつける事ができますから、  
購入者側も自分の評価を気にするため、  
根も葉もない悪い評価はできないものなんですね。

その点、アマゾンは購入者が一方的に出品者を評価できますから、  
どうしても「言いたい事をぶちまける」ようなお客さんが存在してしまうんです。（笑）

予定通りに商品を届けたとしても、

**「届くのが少し遅いと感じました」**

といって悪い評価をつけてくるお客さんがいたり、  
中にはもっとひどいケースもあって、  
こちらがどうしようもない部分までイチャモンをつけてくる人もいます。

例えば、

**「（商品は良かったんですけど）外箱に少し凹みがありましたので残念です」**

というように、こちらがいくら気をつけても、  
配送時の状況によって仕方なくそうになってしまうような、  
私たちではコントロール不可能な部分を逆手にとってくるような、  
非常なお客さんも中にはいるわけです。（笑）

しかし、不運にもそういった評価を付けられてしまうと、  
やはり売上には影響が出てしまうものなんです。

悪い評価が多い出品者からは  
中々買おうと思う人はいませんからね。

では、そのような事を極力避け、  
できる限り「良い評価」を貰うようにするにはどうしたら良いのか？

それをお伝えするのが当レポートの目的です。

という事で、早速本題に入っていきますね。

## 購入者から良い評価を「極限」まで貰いやすくする秘策

これはズバリ、

**「商品発送後にお客さんに連絡し、良い評価をしてもらうように依頼をする」**

というものです。

ただ、別にお客さんを脅してそうしてもらうわけではないですよ。（笑）

その具体的なやり方はこれから説明していきますが、  
あくまで、「**良い評価を付けてくださいね**」と伝えるだけであり、  
別にこれは、お客さんに対する強制的なものではありません。

しかし、これをやったかやらないかで、  
良い評価をもらえる確率はググっと上がります。

というより、まず悪い評価を貰わなくなります。

**（※満足できる商品をお送りした場合ですよ。そもそも商品が壊れていたとか、商品が説明と大きく違ったなどは、悪い評価になって当たり前なので、その場合はそこをまず改善する必要があります。）**

じゃあ、一体どのようにしてそれを実践するかというと、  
商品を発送した直後、以下のようにして、  
出品者の管理画面の「注文管理」から、お客さんにコンタクトを取ります。



上記のメッセージ欄にメッセージを記載し、  
あとは「Eメールを送信」をクリックするだけです。

では、どのようなメッセージを送るかというと、  
以下のメッセージを私は使うようにしていますので、  
そのままコピペして、適時修正して使ってください構いません。

-----

この度は

「商品名：●●●」

「注文番号：●●●」

のご注文誠にありがとうございます。

万が一、商品に満足できない、不具合等がある場合は、  
こちらで適切な対応をいたしますので、（返金、良品への交換等）

一度、評価を付ける前にご連絡下さい。

#### ◆評価に関してのお願い◆

Amazonでは評価という項目がございます。

当店では、評価というものを1つの指標としております。

購入していただいた全てのお客様から良い評価＝満足の証＝当店の喜び  
5つ☆、4つ☆をもらう為に日々サービスの向上を目指しておりますので、

悪い評価1つ☆、2つ☆、3つ☆を付ける際は、一度ご連絡ください。  
お客様が満足のいく対応をさせていただきます。

以上、宜しくお願い申し上げます。

-----



たったこれだけの事なんですが、  
これをやるかやらないかで、良い評価を貰える確率は大きく変わりますし、  
よほど変な商品を送らない限り、  
悪い評価を貰ってしまう事もまずなくなってきます。

商品が売れるたびにこれをするのは多少手間かもしれませんが、  
良い評価が積み重なっていけば、その分売上也上がりやすくなりますので、  
これに取り組むのは十分に価値があると思います。

ぜひ、参考にしてみてください。

という事で、当レポートの内容は以上となります。

最後までお読みくださり、ありがとうございました。

ゆのきち