

改訂版わずか30日！オークションで20万円以上儲ける方法

お金と自由をもたらすオークション成功法則



第1章 オークションで儲ける方法が知れ渡ってきた

2003年は、オークションで成功するための最後のチャンスとされています。

「2004年以降は成功できないのか？」

と言われると、もちろんそうではないのですが、現在分かっている成功法則が通用するのは、2003年中ぐらいであろうということです。

それだけ、オークションの世界では、流れが早いのです。
のんびりしていると、一昔前の成功法則は、全く使い物になりません。

例えば、ショッピング・モール型のオークション。

これはほとんどが過去のものとなってしまいました。

今、ショッピング・モールを行っている人たちの中で、ごく少数の

勝ち組と呼ばれる人たち以外は、オークション収入だけでは、ほとんど儲かっていないでしょう。

なぜなら、有名な商品の市場は、資本力のある大手企業が参入し、価格競争が激しく、急速に商品の市場価格が下がります。資本力の無い個人や中小企業は価格では太刀打ちできなくなり、撤退せざるおえなくなるのです。

最終的には資本力が勝負になり、薄利多売のできる大手企業だけ、勝ち残るのです。

また、商品の流行や商品が旧型になると、その商品では売れなくなるので、次の新しい商品を販売しなければならなくなります。

そうです、この繰り返しです。

ショッピング・モール型のオークションでは、一番安く仕入れて、一番安く出品・販売できる企業だけ、生き残るのです。

しかし、今、オークションに参加している人の中で、資本力もなくオークションを始め、大成功しているごく少数の「パワーセラー」と呼ばれる勝ち組の人たちがいたのです。

このパワーセラーと呼ばれる人たち以外は、ほとんど儲かっていないでしょう。

儲かっていないと言うのは語弊があるかもしれませんが、オークションの収入だけで、悠々自適な生活をしている人はいないのではないのでしょうか。

また、儲かっているのなら良いのですが、かなりの「時間」と「労力」を使っているのではないのでしょうか。

なぜ私がこの状況を分かるかという、私自身が、約3年前、最初にオークションに参加したときに商品を仕入れて出品していました。

多少は儲かりましたが、時間ばかり取られ、すぐに出品していた商品の市場相場が下がり、大変な苦勞をしたからです。

そこで、パワーセラーと、自分とは何が違うのかを徹底的に学び、研究してきました。その結果、パワーセラーには、いくつかの共通点があることに気づきました。

それは、「商品を仕入れて売る」方法と、さらに、「ある商品売る」方法だったのです。

「商品を仕入れて売る」方法は個人で行うには上記でも述べたように、「時間」と「労力」を使いますが、コツを知り、しくみをつくれれば、「時間」と「労力」を削減し、ある程度の収入を得ることはできます。

さらに、パワーセラーは「ある商品売る」ことで、オークションを自動販売機化し、自由な時間に働き、短期間で高額収入を得ていたのです。

これからは、「商品を仕入れて売る」方法と、さらに、「ある商品売る」方法について、私が現在どのように情報収集し、学び、オークションに参加しているかを具体的に書きたいと思います。

第2章. オークションで成功するための2つのポイント

心構えはできましたか？

では、早速心構えができたところで、まずは基本的な部分から始めたいと思います。

オークションでは成功するためのポイントが2つあります。

それは、「どうやって売るのが？」と「どんな商品が売れば良いのか？」です。

そこで、次は、オークションでは、「どうやって売るのが？」と「どんな商品が売れば良いのか？」ということ、オークションに出品する流れに沿って、順番にお伝えしていきたいと思います。

(1) どうやって売るのが？ (基本編)

まずはこの鉄則を抑えよう

ここでは、オークションで、「どうやって売るのが？」ということ、お伝えしたいと思います。

この方法を読んで頂いている方の中には、オークションについて、本当に初心者だという方もいらっしゃると思います。

そこで、「それは分かっているよ。」というレベルの内容の確認からスタートして、徐々に確信に触れていきたいと思います。

まずは、2003年現在、インターネット・ビジネスでは、もはや当たり前になってきた鉄則があります。

【インターネット・ビジネスで成功するには、ホームページを手紙にせよ】

これは、日本では顧客獲得実践会の神田昌典氏

<http://www.1almac.com/index.html>

が2年ぐらい前からインターネット・ビジネスで提唱されはじめ、

今ではインターネット・ビジネスの鉄則です。

オークションにも上記の鉄則を応用できます。

鉄則

【オークション・ビジネスで成功するには、オークションページを手紙にせよ】

オークションで成功するためには、「タイトル」と「商品説明」を手紙のようにするのです。つまり、通信販売などのダイレクト・メールの手法となんら変わらないことが、分かってきた訳です。

モノが売れるダイレクト・メールは強烈なキャッチコピーと、長文でウォンツ（欲求）を上げる文章が基本ですから、

モノが売れるオークションページも、やはり

1. 「強烈なキャッチコピー」
2. 「長文でウォンツ（欲求）を上げる文章」が基本となります。

オークションのタイトルには「強烈なキャッチコピー」を使おう！

オークションで商品を探しているときを思い出してください。

カテゴリー別に商品を探したり、キーワードで検索して商品を探したりしますよね。

すると、オークションのタイトルがズラッと表示されます。

その時に、あまり買う気のない人は、たくさんあるタイトルを見て、一瞬（約0.5秒）

のうちに、そのタイトル（商品）をクリックするかどうか判断していると言われています。

つまらないタイトルはクリックしません。

この0.5秒間が勝負なのです。

では、クリックしてもらえるタイトル作成のコツは

- ・ベストセラー本、週刊誌、スポーツ新聞などのタイトルを参考にする。
- ・他の上手な出品者のタイトルを参考にする。
- ・オプション料金を払って、タイトルを太字やマーキングしたり、上位表示させる。
- ・しつこくならない程度に、**、**、**、**、**、**、**、**などの記号を入れる。
- ・新品、美品、未使用、未開封、レアモノ、限定、送料無料、保証書付、箱付など、人が引き付けられる言葉を入れる。

などです。

なーんだ、ほとんど、真似じゃないか

と思うかもしれませんが、

短時間で、手っ取り早く作成しなければならないのです。

プロのコピーライターが考えた、強烈なキャッチコピーを引用したり、真似をすることが、最も効率の良い方法なのです。

また、何度も、タイトル作成を繰り返すことで、徐々になれ、オリジナルで人の心を引くタイトルが作れるようになるでしょう。

もう1度言います、オークションページにアクセスさせるために、オークションのタイトルには、「強烈なキャッチコピーを使おう！」

さらに、タイトル作成を、キーワード検索で表示されやすくするために、タイトル文字数を限界まで使い、出品物にあった、よく検索されるキーワードを入れる。

以下は、2002年、Yahoo!オークションでもっとも多く検索されたキーワードです。参考にしてください。

Yahoo!オークションニュースレター（第20号/2002/12/26）

2002年、Yahoo!オークションでもっとも多く検索されたキーワードは？

2002年サーチワードランキング TOP10

【第1位】	即買（即買特集）	100.0%
【第2位】	SONY	63.7%
【第3位】	バーバリー	58.7%
【第4位】	エイブ	42.9%
【第5位】	グッチ	41.0%
【第6位】	ジャンク	40.7%
【第7位】	BMW	39.6%
【第8位】	モンキー	39.4%
【第9位】	ガンダム	38.8%
【第10位】	プラダ	38.0%

対象期間：2002年1月1日～2002年12月3日

パーセンテージは、1位を100%とした独自の相対指数

入札したら即落札できるシステム「即買」。納得価格ですぐ売り買いができるという落札者・出品者のメリットが合致して、今年広く浸透しました。「なかなか売れない」という方は「即買」で再出品してみてもは？

さて、これから1月に入ると「福袋」という言葉が圧倒的に検索されます。これは、デパートなどで購入したものを出品する人が急増するため。

以上は、ヤフーからのメール情報ですが、このような、役立つ情報の収集には常に心がけて、使えるものは保存しておきましょう。

オークションの商品説明は「長文でウォンツ（欲求）を上げる文章」にしよう！

興味を引いたタイトルをクリックし、オークションページ（商品画像や商品説明など）を見ます。

つまらなければ、3秒以内で去っていくとされています。

この3秒間が勝負なのです。

購入目的のある人は、もう少し長いでしょうが、購入目的のない人には、この3秒間で人を引き付ける文章が必要です。

そして、このオークションページに興味を持てば、ウォッチリストに登録するか、もしくは、入札してくれるでしょう。

まずは、「商品説明」の基本的な部分を説明します。

ここで重要なポイントは、お客様（入札者）の立場になってイメージし、お客様（入札者）が、購入（入札）しやすいように、不安を取り除くことです。

・「画像」は鮮明かつ軽い物、「画像」が重いとイライラして、去っていきやすいので注意しましょう。

オークション終了間近なのに、ページがなかなか表示せず、イライラした経験はないでしょうか。

入札のチャンスロスになるので、フォトショップなどの画像加工ソフトで、最適な画像にしましょう。

・傷や破損など、問題点は正直に詳細を伝える。

傷や破損などは、アップの画像を載せたほうが、逆に信用してもらえます。

入札者の立場になって考えると、少しでも不信な点があると、入札をしてくれません。

・入札者は「送料(お金)」には敏感なので、なるべく明確にする。

「送料」については、何処からの出品か(県 市から出品です)などを明確にし、入札者が送料を調べやすいようにする。

また、下記サイトを説明文にリンクしておく、なお親切ですが、見ない人もいるので、こちらも、すぐに送料が分かるようにしておく。

のなか通信 小包案内 振込案内

<http://members.jcom.home.ne.jp/nonaka-n/>

ねこ友 クロネコ(宅急便)とゆうパックの送料を比較

<http://www.vector.co.jp/soft/win95/home/se153054.html>

・「送付方法」は可能な限り、落札者が希望する方法で、送付する。

入札者は、「送料の金額」と、特に高額商品や破損しやすい商品は「安全に届くこと」を気にしていますので、この2点を注意する。

商品の大きさや重さにもよりますが、「安い方法」と「安全な方法」を記入しておき、落札者に選んでもらう。

「安い方法」は、普通郵便、定形外郵便、配達記録付郵便、クロネコメール便などがあるが、安全上に問題があり、ごくまれにポスト荒らしなど、不慮の事故が発生する。

「安全な方法」は、簡易書留、Yahooゆうパック、ゆうパック、宅配便などがある。

もしくは、タイトルに「送料込み」を入れ、アクセスを促す方法もあるので、

その場合は、あらかじめ送付方法を決めておき、開始価格を送料込みの価格にする。

特に、多数出品の場合、送付時の「時間」と「労力」の節約にもなる。

・なお、オークション終了後、ヤフーから届く「落札通知」にあらかじめ、「名前」、「郵便番号・住所・電話番号」、「送付方法」、「支払方法」などを編集登録しておく、「時間」と「労力」の節約になる。

・「落札通知」を確実に落札者に読んでもらうために、「商品説明」や「自己紹介」にも、「落札通知」を読んでくださいと書いておく。

・流通業者を味方にしよう！

私の場合、個人事業主ですが、佐川急便とクロネコヤマトと契約しました。
また、2社の合い見積もりを取り、通常より安く、送付できるようにしました。
ちなみに、2kg以内で広島県から関東全域までの送料が650円です。
また、あらかじめ、送付伝票に名前、住所、電話番号を印刷してもらえるので、送付時の送付伝票の記入が楽になります。
送付用の紙袋ももらえるので、梱包用品を集める手間も減りました。
さらに、月末締め翌月一括払いにもしてもらい、毎回毎回、発送の際に精算しなくて済みます。
個人でも荷物が多ければ可能なので、交渉してみましょう。
なお、最近は流通業者も荷物が減っているので、個人の荷物でも欲しいはずですよ。
もし、送料の割り引きなどが駄目な場合でも、電話をすれば、集荷にだけは来てくれます。
また、ゆうパックも集荷に来てくれます。
流通業者を味方にし、送付作業の効率化をしましょう。

・「支払方法」について

入札者は振り込み手数料（お金）にも敏感で、さらに、入札者にとって、なるべく簡単な支払方法を望んでいます。
支払方法に不満を感じ、入札のチャンスロスになるので、
ジャパンネット銀行や**新生銀行**（振り込み手数料が0円なので、オークションで商品を購入するときに助かる。ちなみに、振込手数料を無料にする方法というのは、この新生銀行の口座をすることです。）や**イーバンク銀行**などのネットバンク口座と、**都市銀行**もしくは**地方銀行**と、**郵便貯金（ぱるる）**などから、4つは用意しよう。
逆に、**落札数が多くなると入金確認と経理が大変なので、落札数が増えてきた場合、入札のチャンスロスは覚悟で、インターネットで確認できる口座に絞り込む方法もある。**

・商品説明は読みやすく書こう！

実際に出品する際に、ヤフオクの場合、商品説明を長文で記入すると、自分が思ったところでは、改行できず、つながった読みにくい文章になったのを経験されたことが、ないでしょうか。

長い文章でも読みやすくするには、HTML言語での入力が必要ですが、HTML言語に弱い人のために、下記のサイトのツールを利用すれば、簡単に読みやすい文章ができます。

「Yahoo!オークション Tool」 オークションの商品説明を作るサイト

<http://akasaka.cool.ne.jp/yahaa/>

「Auction Man」 ネットオークションで落札者へ送るメールや商品出品時の説明分を簡単

に作成できる。 <http://www.vector.co.jp/soft/dl/win95/net/se231737.html>

「オークション出品フォームエディタ」 Yahoo!オークションの出品物に付ける説明文の作成を補助するサイト <http://www.vector.co.jp/soft/win95/net/se217122.html>

・「商品説明」の雛形を用意しよう！

「時間」と「労力」の節約のため、あらかじめメモ帳（ワードパッド）などで、「商品説明」の雛形を用意しておきます。

それを、上記のサイトのツールに、コピー＆ペースト（貼り付け）シタグに変換します。

そして、完成したタグを新しいメモ帳（ワードパッド）に、コピー＆ペーストする。

すると、簡単に読みやすい「商品説明」ができます。

・「長文でウォンツ（欲求）を上げる文章」を極めるよう！

「長文でウォンツ（欲求）を上げる文章」を極めるには、顧客獲得実践会の神田昌典氏が提唱している「P A S O N A（パソナ）の法則」を勉強していただければ、良いでしょう。

「P A S O N A（パソナ）の法則」については、奥が深すぎるので、ここでは簡単に説明します。

実は、これを習得すれば、チラシ広告やダイレクト・メールなど販売促進用の文章を作成するなど、いろいろなことに応用できるのです。

P A S O N Aの法則を簡単に説明すると、「商品を購入してもらうために、顧客のウォンツ（欲求）を上げる文章を書く順番」です。

この法則は、P r o b l e m（プロブレム）の「P」から始まる「問題点」。まず対象顧客が抱えている問題点を明確化する。そのことによって、お客との間に共感が生まれる。

次に問題点をさらに「あぶり立てる」ことが必要になる。それが「A」のA g i t a t i o n（アジテーション）である。

S o l u t i o n（ソリューション）の「S O」へと進む。「問題の解決策」を提示することだ。

「N」はN a r r o w d o w n（ナローダウン）「絞り込み」のことである。対象や条件を絞り込まないと「緊急性」が生まれないからだ。

最後の「A」はA c t i o n（アクション）である。どんな具体的な行動をとってほし

いかという「行動への呼びかけ」を行うことである。

この五つの要素を、この順番通りに語りかけると、自然にギャップが演出でき、反応を引き起こしやすくなるのです。

ちなみに、もっと詳細を知りたい方は、神田昌典氏の「コピーライティングセミナー」という題名のテープセミナーなどで、勉強してください。

この情報も、現在はかなりの方がお知りになっていると思います。

何しろ、インターネット＝オークションの世界は、情報が早いですから。

現在では、同じようなページがありすぎて、むしろ嫌気が差している人の方が多いかも知れません。

それでも、

【オークション・ビジネスで成功するには、オークションページを手紙にせよ】

という基本に変わりはありませんので、覚えていて損はないでしょう。

・これは重要です！出品する前には、必ず「価格調査」と「市場調査」をする。

この商品のニーズはあるか、ターゲットは誰か、マーケットの穴（隙間）はないか、ライバルはいないか、市場相場はいくらかなどを調べます。

価格調査・市場調査の際、便利なツールを下記にご案内いたします。

「オークション統計ページ（案）」

ヤフオク、ビッダーズ、楽天、など複数のオークションのデータ（開催中と終了の両方が調べられる）を一括検索でき、市場調査・価格調査にはかかせない。

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

価格.com

パソコン、デジカメ、パソコンソフト、携帯電話、電化製品、ブランド品など、どの小売店が一番安いか調査できるショッピングサイト。オークション相場よりも安いことがあるので、要チェック！

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

WWW Power Search

総合検索サイトで、左の画面から「ショッピングサイト」を選択し、キーワードに商品名

を入力し検索できる。

<http://wwwps.net/>

・「価格調査」は開始価格を決定する上で、とても重要なので、必ず、「価格調査」をして、市場相場を把握した上で、出品しましょう。

ライバルが多いときは、ライバルがいなくなるまで待つか、ライバルの2割から3割安で出品する。もちろん、損をしないように。

・人が安いと感じる価格は、市場相場の2割安！

落札価格が予想できる場合で、入札者を増やすためには、安いと思ってもらわなければなりません。

そのためには、開始価格は損をしなければ、市場価格の2割から3割安での出品がお勧めです。

なお、開始価格を1円にする場合、入札者が増え、注目されるので、高値で落札されることもあるが、その反面、安値で落札されるリスクもあるので、要注意！

・逆に、人が高いけど買おうと思う価格は、市場相場の2割高！

ライバルがいないプレミアの付く人気商品の場合、市場相場の2割高以上の強気な価格設定ができます。

もちろん、数量に限りがある場合、希望落札価格（即買価格、即決価格）は設定せず、入札で競ってもらうのです。

数量がたくさんある場合は、希望落札価格を設定し、値崩れしないように、何度も繰り返し出品します。

・石橋を叩いて出品しよう！

市場相場の調査を終えたら、はじめは、少数出品で、さらに実際はどうか様子を見ます。

そして、行けると確信が持てたら、多数出品します。

また、商品は在庫を持たなくてすむ商品、無料で仕入れられる商品、委託販売できる商品が良いでしょう。そのほうが、リスクが少ないです。

有料の商品を仕入れ、在庫を持つと売れ残った場合、不良在庫になったり、仕入れ値以下で、販売しなければならなくなり、損をします。

有料の商品を仕入れる場合は撤退の時期を慎重に判断しましょう。

余談ですが、誰も出品していない商品の市場を開拓することも、オークションの醍醐味ですし、マーケットの穴（隙間）は独占市場なので、当たれば、収益が大きいです。

ライバルが進出する前に稼いで、儲からなくなったら、すぐに撤退しましょう。

以前、私は携帯電話の中古品（アナログの携帯電話やプレミアのついた携帯電話など）や携帯電話に関連するグッズ（無料のポスター、ストラップなど）を販売していましたが、こんなもの、買う人いるのかな？と思う商品でも、案外高額で売れました。携帯電話市場のように、コレクターマニアがいるマーケットは狙い目です。

・ターゲットに合わせた時間に「出品」と「終了」を設定しよう！

「出品」と「終了」は、商品を購入しそうなターゲットに合わせ、ターゲットがオークションに参加しそうな、日時にしましょう。

一般的には、オークションが混雑するのは、月末・月初・金・土・日・22時から24時です。

オークションが混雑するのは、アクセス数が多いということなので、自分のオークションを見てもらえるチャンスが増えるのです。

逆に、アクセス数が少ない、連休・お盆・正月・テレビの人気番組の放送時間などは避けましょう。

なお、開催期間はなるべく長いほうが、見てもらえるチャンスが増えて良いのですが、終了日時は、ターゲットに合わせオークションが混雑する日時に設定しましょう。

・多数出品する場合は

採算が合えば出品を業者に依頼する方法も有ります。以下のサイトをご紹介します。

オークション支援サイト <http://www.ioqi.net/as/>

このサイトは、オークションへの出品者支援を目的としており、『初めてオークションへの出品する場合に何を気を付ければよいの？』、『出品作業の負担を軽減したい』と考えている方にお勧めのサイトです。

インターネットオークション簡易出品システム <http://www.yahoo-shop.net/>

オークションが終了、落札されました。

ヤフーからオークション終了の「落札通知」メールが、出品者に送信されました。

出品者は「落札通知」を読みました。

出品者が、連絡先や商品の送付先をメールで連絡してきました。

・顧客管理をしっかりやりましょう。

落札数が増えてくると、どのオークションの支払が完了しているのか、このオークションの評価はもう終わったのかなど、分からなくなります。

トラブルの元になりますので、しっかり、顧客管理をしましょう。

私の場合は、Excel で、管理していますので、そのフォームをおまけとして、お付けします。よろしければ、ご利用ください。

また、下記のようなオークション管理サイトもあります。

！ AUCTION MANAGER

Yahoo オークションにて、出品アイテムの取引状況を管理する為の CGI 用 Perl スクリプトです。オークションの出品を、視覚的にわかりやすく管理できる事を目的としている。

<http://www.vector.co.jp/soft/unix/net/se224542.html>

・メールの返信文は、あらかじめ、文章の雛形を用意しておき、コピー&ペースト（貼り付け）で行い、「時間」と「労力」を節約する。

また、なるべく早く返事を送ったほうが、落札者は安心しますので、すばやい対応が必要になります。

プロバイダーにもよりますが、パソコンへ届いたメールを 携帯電話へ転送する、転送メールサービスを使えば、思わぬアクシデントの時も安心です。

通帳に入金がありました。

商品を発送し、メールで商品発送の連絡をしましょう。

商品到着の連絡がきました。

落札者の評価を登録しましょう。

(2)「どんな商品売るのか」

1. 情報コンテンツ

前回までのお話で、オークション・ビジネスで成功するためには、

「どう売ればいいのか？」ということをお伝えしてきました。

今回は、「どんな商品売ればいいのか？」というテーマでお伝えしていきたいと思います。

インターネット＝オークションで何を売ればいいのでしょうか？

その答えの1つは、「**情報コンテンツ**」です。

もし、あなたに得意分野の専門知識があるのであれば、インターネットの世界で、その知識をレポートやカセットテープやビデオにすることによって、すぐにでも粗利の高い商品を作ることができます。

例えば、これは、かなり知れ渡った情報ですが、私はドコモ携帯電話に関しては、得意なので、そのノウハウをレポートにしました。

実は、私、毎月のドコモの料金を4～5%安くしています。

どのようにするかというと、ドコモが販売している「**モバイルズチェック**」という、携帯電話用のプリペイドカードがあります。これをオークションや金券ショップで4～5%安く販売していますので、それを購入し毎月の料金にしているのです。

さらに、ドコモの「**eピリング**」に申し込み、毎月100円の割引を受けています。

例えば、毎月10,000円位の料金を使っていれば、500円から600円安くなります。

1年間で、換算すると、6,000円から7,200円の節約です。

そうなのです。

もし、この事実を、私は知らなかったら、ドコモ携帯を使い続ける限り、(私は、電話番号を仕事の都合で変えることができない。)

10年で約60,000円、

20年で約120,000円、

30年で約180,000円と

未来永劫に損し続けたのです。

まだの方は、すぐにドコモショップで手続きしましょう。

また、**基本料金プランの見直し**も、定期的にしたほうが良いです。

下記サイトはドコモ中国の**基本料金プランシュミレーション**です。

ドコモ中国以外の方は基本料が異なる場合があるので、参考程度に

<http://www.docomo-chugoku.co.jp/v/online/simu/index.html>

また、ファミリー割引に加入していない、ヘビーユーザー（毎月の料金が2万円以上）の方は、もう1台ドコモ携帯を新規契約し、一人でもファミリー割引に加入すれば、かなり、お得です。ただし、2台の無料通話分を上手に使いわける必要があります。

他にも、ドコモの機種変更を安くするために、ドコモクレジットカードを申し込み、ドコモポイントを最大限、貯まるようにしています。

これにより、最新機種SH505に機種変更を約20,000円で、できました。

さらに、続きがあります。

その時に古い機種はドコモに回収させず。（後で、述べますが、ここはポイントです。）持ち帰り、オークションで、約10,000円で、販売しました。

ということは、最終的に機種変更を約10,000円ですることができました。

ただし、このとき注意することは、地域によって、ドコモは全国9社に分社しているので、古い携帯の回収を条件で、機種変更の割引きをしていることがあります。

そのため、事前に、近くのドコモショップへ問い合わせ、さらに、古い機種のオークションの相場をチェックし、回収の方が、最終的に良い条件になるかどうかをリサーチすることが必要になります。

なお、上記の手続きは、ドコモショップでお願いします。

ここでも、からくりを1つ紹介しておきます。

ドコモの直営するドコモショップというのは、私の知る限りありません。

つまり、ドコモショップはドコモの一次代理店なので、簡単な手続きをしても、手数料収入がドコモから入ります。

なので、簡単な手続きでも、ドコモショップの窓口の女の子は、嫌な顔せず、ニコニコ顔で、ALADIN（アラジン）というシステムで、手続きしてくれます。

もちろん、ドコモショップの窓口の女の子全員が、そうとは限りませんので、あしからず。

このノウハウをレポートにまとめて出品すれば、仕入れ値はタダ。

さらに、添付ファイルにしてメールで送れば、「送料」も「手間」もほとんどかかりません。

落札価格から、出品料と落札手数料3%を引いた金額が、収入になります。

例えば、1つのノウハウを1日に1,000円で10品が落札されれば、
 $1,000\text{円}(\text{落札価格}) - 10\text{円}(\text{出品料}) - 30\text{円}(\text{落札手数料}3\%) = 960\text{円}$
 $960\text{円} \times 10\text{品} = 9,600\text{円}$ が、収入になるのです。
さらに、1日平均7品落札で、30日間売れ続ければ、
 $960\text{円} \times 7\text{品} \times 30\text{日} = 201,600\text{円}$ になります。

さらに、異なる情報が2つあれば、
 $201,600\text{円} \times 2 = 403,200\text{円}$
となりますが、

「そんなに、簡単にはいかないよ」

という声が聞こえてきそうですね(笑)

おっしゃる通りです。

しかし、以外と、自分が当たり前に知っている情報で、全く他人は知らず、損をしていたり、無駄金を使っていることは、よくあります。

特に、お金に関係し、すぐに確実に結果がでる(落札者に確実にメルットがある。)
「節約術」
「裏技」
「ノウハウ」
「 する方法」は、お金を出しても買う人がたくさんいるのです。

「時は金なり」という諺がありますが、現代社会では「時=情報」まさに、「情報は金なり」です。

繰り返しますが、インターネット=オークションの世界では、うかうかしていると、完全に流れに取り残されます。

だから、流れに取り残されないように、常に学ぶ姿勢を忘れない。
それが、継続して情報を収集し、売上を上げるためのコツなのです。

私は神田昌典氏が主催する顧客獲得実践会やこの会の会員の成功者から、定期的に情報を得ています。

また、情報収集で、欠かせないのは、検索エンジンですが、その中でも、お勧めは

Yahoo Japan <http://www.yahoo.co.jp/>

Google <http://google.ne.jp/>

infoseek <http://www.infoseek.co.jp/>

Lycos <http://www.lycos.co.jp/>

でしょう。

前回、ご説明した WWW Power search <http://wwwps.net/> は

総合検索サイトで、左の画面から「ショッピングサイト」を選択し、キーワードを入力し検索できる。

なぜならば、インターネット・ビジネスで成功するには、この4つの検索エンジンに上位登録されると良いと言うノウハウがあります。

よって、Web マスターと呼ばれている人達のほとんどが、この4つの検索エンジンに登録しています。

また、「ノウハウ」「裏技」「儲かる」「節約術」などのキーワードで検索していただければ、簡単な情報は入手できます。

それらの、「ノウハウ」を組み合わせ、「ノウハウ集」として、販売している人もいますが、情報は知れ渡ったら、価値はなくなります。

また、ライバルが増え市場価格が下がります。

ただし、オリジナルで質の高い情報コンテンツほど、高値で売れますので、皆さんもオリジナルの情報コンテンツを作成してみましょう。

これは重要！情報を出品するとき Yahoo!オークションに取り消されない出品方法！

基本は「Yahoo!オークションガイドラインをよく読み、引っかけられないようにする！」ですが、読んで、長いのでよく分からないと思います。

その中でも、私が情報を出品する際、取り消しされないために、気をつけている点は・・・

出品するカテゴリーに気をつける。

私が情報を出品する際のカテゴリーは「オークション > その他 > その他」です。

これで出品して、取り消されたことは、今のところ有りません。

しかし、デメリットがあります。

キーワード検索でしか、ヒットしなくなるので、アクセス数が若干下がります。

そこで、アクセス数をアップするため、他のカテゴリーに出品する際は、取り消し覚悟で、「即買」と「期間を短く2日間」を設定し出品します。

これは、取り消されることがありますが、「即買」と「期間が短い」ので、それまでに落札されることと、アクセスアップを狙い、「オークション > その他 > その他」の出品にアクセスしてもらうように促すのです。また、落札者のメアドが分かれば、お取引可能なので、多少のリスクは承知の上で行います。

裏情報、具体的な根拠を伴わない情報などは引っかかるので、「裏情報」という言葉は使わない。

他の言葉で具体的に「情報」と書く。また、具体的な根拠を伴う説明文にする。

「裏情報」なんて書いたら一発で取り消されますので、要注意！

落札金額以上の代金や法外な手数料を請求する記載はしない。

出品してはいけない商品と禁止行為には、「その他の利用規約、ガイドライン違反」があるので、上記が100%の答えでは有りませんが、私は上記の方法を取ってから、ほとんど取り消されたことが有りません。

一応、下記に Yahoo!オークション ガイドラインのURLを記入しておきますので、読んだことのない方は、損しないためにも1度は読んだほうが良いと思います。

Yahoo!オークション ガイドライン

<http://auctions.yahoo.co.jp/html/guidelines.html>

ヤフーオークションに出品してはいけない商品と禁止行為

<http://help.yahoo.co.jp/help/jp/auct/asell/asell-21.html>

オークションに出品してはいけない商品と禁止行為

<http://help.yahoo.co.jp/help/jp/auct/asell/asell-21.html#shuppin>

おわりに

最後まで読んでいただきありがとうございます。

金なし、コネなし、学歴なしのこんな私でも、できたことです。

優秀なあなたであれば、私よりももっと簡単にできるはずです。

あなたはあなたの情熱を傾けられる分野で、私以上に成功することができるでしょう。

自身を持って、実践してみてください。

私も最初の1歩を踏み出すとき、とても不安でした。
失敗したらどうしよう、うまくいかないんじゃないかなあ、そう思いました。

しかし、誰でも最初から天才ではありません。

練習して、実践して、結果を見て、またチャレンジ。
この繰り返しで、パワーセラーに成って行くのです。

戦略を考え、実施し、その結果を元にどうだったか見直してみる。
そして、再度チャレンジする。この「Plan (プラン)・Do (ドゥー)・Sea (シー)」
という過程を何度も繰り返して行くことで1歩1歩上達して行けるのだと思います。
このレポートを読んでいただいたことで、あなたは、すでに、第1歩を歩まれているはず
です。
あなたが、次の1歩1歩を着実に進まれ、ますます成功されますように！
ご活躍を期待しています。

岡本勝志

お知らせ

ご購入いただいた方の中から、ヤフオーク出品に当たってのサポートをして欲しい、
と言う声をいただきました。

そこで、私と一緒に情報を販売するパートナーを募集いたします。

パートナーのメリットは

私の作成したヤフオークション商品説明雛形(テキストファイル)(HTML言語で、
P A S O N Aの法則に従って作られた文章)を使用できる。このレポートで書いたように、
アクセスした人は画像よりもむしろ商品説明の良し悪しで、購入するかどうかを判断
します。ですから、商品説明文は極めて重要です！これは、あなたが落札したオーク
ションの商品説明と同等の文章です。随時、文章は変更します。なお、転売はできませ
ん。自分で出品するときのみご利用いただけます。

ヤフオークション出品に関してのご質問にメールでサポートいたします。

パートナー参加後30日間の返金保証をいたします。如何なる理由に対しても、返金を
保証いたします。

落札ありがとうメール雛形(テキストファイル)名前やメールアドレスを修正してご自
由にお使いください。

情報を送付メール雛形(テキストファイル)名前やメールアドレスを修正してご自由
にお使いください。

と はオークション終了後、落札者へのアフターフォローメールの雛形です。

実は、もう既にご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、

情報を送付後、ファイルが開けないなど、色々なトラブルがあります。

これを知っておくのと、知らずには、天国と地獄です。

ははーん！売り込みか。

はいそうです、売り込みです。

しかし、私にも面子がありますので、いいかげんな気持ちでお勧めしていません。

責任を持って、サポートいたします。

また、真剣にオークションで儲けたい方のみご応募ください。

なお、サポートできる人数も時間的な限界がありますので、限定3名に限らせていただき
ます。時間的な余裕ができれば、随時増員したいと思います。

このパートナー参加費を5万円！10万円！・・・としたいころですが、30,000円でどうぞ！

パートナーだから無料じゃないの！

と、思われるかも知れませんが、冷やかしを避けるため、また、真剣に儲けたいと思われる方なら、30,000円の自己投資は可能だと判断しました。

それでは、本気で儲けたいと思っている方は、今すぐ下記メールアドレスに、メールの題名に「パートナー希望」と書いてご連絡ください。

折り返し、メールでご連絡いたします。

Yahoo! ID kazsi0007

岡本 勝志

kazsi0007@ybb.ne.jp

ご注意下さい！

このレポートの転売は許可していますので、行っていただいても結構ですが、この情報の著作権は放棄していません。よって、無断で転載、複写複製等することは、禁止致しますので十分にご注意ください。つまり、オリジナルのまま販売してください。

また、著者の作成した「オークションの商品説明」なども著作権により保護されています。無断で転売、転載、複写複製等することは、禁止いたしますので十分にご注意ください。

無断で、著作権を侵害する行為を行われた場合、法的手段により損害賠償を請求させていただきます。