

超初心者向け
『せどりを続ける方法』集

著・中田亮治

著作権について

超初心者向け『せどりを続ける方法』集(以後、本書)は著作権法にて保護されております。

本書の著作権は著者にあります。

許可なく本書の全部及び一部を複製、転載、流用、販売する事は、法律で固く禁じられておりますのでご注意ください。

使用許諾契約書

本契約は、本書を入手した個人、法人(以下、甲と称す)と著者(以下、乙と称す)との間で合意した契約となります。甲が本書を受け取り、開封した時点をもちまして、甲は本契約に同意した事となります。

第1条 本契約の目的について

乙が著作権を有する本書の情報を、甲が使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項

本書は著作権法によって保護されておりますので、甲は本書から得た情報について、事前許可を得ずに一般公開及び第三者への譲渡をする事を固く禁じます。甲は自らの事業、所属する会社及び組織においてのみ、本書の情報を使用できるものとします。万が一契約違反があった場合、甲は乙に対し、違約金の支払いが生じる可能性があります。

第3条 情報の修正権

本書の情報は2016年6月時点でのものとなっております。乙は、規定、状況等の変化があった場合には、予告なく本書の内容を修正、改定する権利を有するものとします。また、情報の変化によって本書の内容に齟齬が生じる場合がある事を、甲は了承したものとします。

第4条 責任の範囲

本書の情報の使用につき生じた如何なる結果においても、一切の責任は甲にあるものとします。乙及び乙の業務提携者は、本書の情報によって生じた如何なる損害についても、一切の責任を負わないものとします。

最初に

◎ご挨拶

はじめまして！

在宅ワーカーの中田亮治と申します。



この度は本教材をご覧頂き、誠にありがとうございます。

せどりは、個人ビジネスの中では最も簡単であると言われてています。

それこそ、『再現率ほぼ100%』、『誰でも成功できる』と謳っている教材が星の数程あります。

そして、それは**真実**です。

せどりは間違いなく簡単で、誰でも成功させ得るビジネスです。

しかし事実、せどりで稼げずに終わってしまった人がたくさんいるのです。

せどりを始めた人について、実は半数以上が稼げないまま終わってしまっているのです。

この事実だけを見れば、

『誰でも稼げるわけじゃないじゃないか！』

と思われた方も大勢いらっしゃる事でしょう。

しかし、せどりで稼げなかった人には、ある共通点があります。

それが、**せどりを続けなかった**、という点です。

せどりはやり続ければ、高確率で成功します。

それは紛れもない、**真実**です。

しかし、その続ける事こそが、実は1番の難関なのです。

そこで本教材は、せどりを辞めてしまう人が何故辞めてしまうのか、そのパターンについてご紹介します。

無論、その対策についてもご紹介します。

苦しい時の堪えどころを知る事で、せどりを辞めずに続ける事ができれば、あなたはせどりの素晴らしいメリットを享受できる筈です。

せどりは、正しい方法で続けてさえいれば成功できます。

是非、本教材を参考にして、せどりを続ける力を養って下さい。

○せどりを辞めるパターン その①

『仕入れができない』

良い商品が見つけれない、といった段階より、さらに**初歩の話**です。

仕入れをするという事は、当たり前ですが、売る為の商品を**買う**という行為です。

せどりでは主に、利益率が20%から30%の商品を狙っていきます。

※詳しいノウハウについてはメルマガ講座を参考にしてください

例えば、せどりで**50000円の利益**を出したいとします。

その場合、利益率が30%だとすると、

$$50000 \text{ 円} = \text{販売価格} \times 0.3$$

$$\text{販売価格} = 50000 \text{ 円} \div 0.3$$

$$\text{販売価格} = \text{約} 166600 \text{ 円}$$

という計算になります。

販売価格の内50000円が利益で、販売時にはAmazonの手数料もかかりますので、

$$166600 \text{ 円} - 50000 \text{ 円} - \text{Amazon 手数料} = \text{仕入れ値}$$

という計算になります。

計算結果は、おおよそ**10万円**です。

つまり **50000円の利益**を出す為には、先行投資として、**10万円の買い物(仕入れ)**をしなくてはならないのです。

せどりでは、1日で**5万円以上**の利益が出る事はよくあります。

言い換えれば、1日で**10万円以上の仕入れ**を行う事もよくあるのです。

慣れてくれば、後から儲けになるのが分かりますので、特にストレスなく仕入れを行う事ができます。

ですが、最初はそうもいきません。

売れるかどうか半信半疑な状態で、普段は見向きもしていなかった商品を、しかも10万円分も買わなくてはならないのです。

大抵の人が、そこで**挫折**します。

言い換えれば、そこを乗り越えた多くの人がせどりで**成功**して稼いでいるのです。

対策としては、最初から大きな利益を狙わず、とにかく回転率の良い商品を狙っていくのが有効でしょう。

いくつか仕入れをこなし、商品が売れていくうちに、感覚は掴めてきます。

そうすれば、ストレスなく仕入れを行う事ができます。

そうなればもう、7割方せどりで成功したと言っても過言ではありません。

とにかく、まずは**利益額ではなく、売った商品の個数で実績を積んで下さい。**

それが、初心者がせどりで成功する為のコツの1つです。

○せどりを辞めるパターン その②

『資金管理ができていない』

お金の管理ができておらず、失敗してしまうパターンです。

こちらは、せどりを続けたいのに続けられなくなってしまうパターンですね。

よくいらしゃるのが、商品が売れる事を見越し、支払い能力以上の仕入れをクレジットカードで行ってしまい、いざ支払い時にお金が足りなくなってしまっって破綻する、という方です。

確かに、元手なしでクレジットカードの利用枠をうまく利用し、大きな結果を出す人もいます。

しかしそれは、かなり**高難易度**なやり方です。

少なくとも、初心者向けではありません。

せどりですぐにでも利益を出したい気持ちはわかります。

しかし、焦れば焦っただけ、成功率は下がってしまうのです。

最初の内は極力、支払いができない金額の仕入れを行う事は避けて下さい。

商品は時に、大きな値下がりが起こる場合もあります。

もしくは、Amazon在庫が復活して売れ行きが悪くなる事もあります。

ゆっくり、じっくり歩めば、せどりは簡単に利益を出せるビジネスですので、焦らず、身の丈に合った速度で始めましょう。

○せどりを辞めるパターン その③

『いきなりハイリスクな仕入れを行う』

利益は大きいですが回転率が悪い、という商品は極力避けましょう。

せどりでは、主に2種類の商品を仕入れします。

- ・ 利益率はそこそこだが、**回転率が良い**商品
- ・ 利益率はかなり高いが、**回転率が良くない**商品

初心者の内は、回転率が微妙な商品の仕入れはできるだけ避けましょう。

簡単とはいえ、仕入れを失敗する事は、経験者でも、ままあります。

急な値下がりやAmazon在庫復活による売れ行きDownは、熟練者にとっても日常茶飯事なのです。

しかし熟練者の場合、利益率がかなり良い場合は、リスクを承知で仕入れる場合もあります。

が、初心者の内は止めて下さい。

せどりの仕入れ失敗にもまた、2パターンあります。

- ・ 値下がりがおきて差額が赤字になってしまうパターン
- ・ 売れ残り、仕入れ値がそのまま赤字になってしまうパターン

ダメージが大きいのは、**圧倒的に後者**です。

値下がりがあっても、売れてさえくれれば、赤字は最小限に抑えられます。

しかし、売れなければ、**仕入れ値がそのまま赤字**となってしまうのです。

という事で初心者は、まずは**回転率**を重視しましょう。

売れさえすれば、そうそう痛手にはなりませんから。

また、ハイリスクな仕入れを避けるといった意味で、同じ商品の大量仕入れも、最初の内は控えた方が無難でしょう。

せどりに慣れてくれば、利益の取れる同一商品をたくさん仕入れるというのは、大きな利益を出す為に必須なテクニックです。

しかし当然の事ながら、売れなかった時のリスクも甚大なのですから、商品選びには万全を期す必要があります。

ですので、初心者がいきなり同じ商品の大量仕入れをするのは避けましょう。

まずは慣れる事が大事です。

着実に歩めばその分だけしっかり利益になりますので、焦らずにやっていきましょう。

○せどりを辞めるパターン その④

『いきなり新古品、中古品に手を出さない』

商品の検品に慣れるまでは、リスクの高い商品は敬遠しましょう。

というのも、Amazonには**評価**のシステムがあります。

商品を買ったお客様が、我々販売人に評価を付ける事があるのです。

ここでいきなり低評価を食らってしまえば、商品の売れ行きが大きく落ちるのはもちろん、最悪アカウントを消されてしまうリスクすらあります。

元々その商品が好きで、新品か中古品か確実に見抜ける、というのなら話は別なのですが、対して検品できない内から新古品を新品として出してしまうと、実は中古品だったというクレームが入ってしまいかねません。

中古品を新品として販売してしまえば、買った側からすれば詐欺ともとれる行為です。（例え故意でなかったとしても）

また、中古品を出品する際も、状態を確実にチェックする必要があります。

ですので、検品を学ぶまでは、間違いなく新品であると言える商品を仕入れる方が無難でしょう。

（大手量販店や関連のネットショップで新品を買えば、安心です）

最初からリスクを取らず、確実な商品で慣れていきましょう。

※検品については、メルマガ講座をご確認下さい。

○せどりを辞めるパターン その⑤ 『途中でめんどくさくなってしまおう』

最初はやる気があったので、段々行動しなくなっていくパターンです。

一旦利益が出てしまえばほとんどの方が続けてくれるのですが、稀に利益が順調に出ているにも関わらず止めてしまう人がいます。

せどりは、行動すれば行動しただけ稼げる仕事です。

逆を言えば、行動しなければ全く稼げません。

これについては、あなたのやる気次第ですので、残念ながら私から言える対策はありません。

が、しいていうなら、せどりを始める前から知っておく事です。

せどりは、クリック1つで稼げる、なんて誘い文句の詐欺紛いなビジネスとは違い、働いた分を正当な稼ぎと変える事ができる立派なビジネスです。

あくまでおいしい儲け話ではなく、正当な報酬を得る事ができる仕事である、という認識を忘れないで下さい。

○せどりを辞めるパターン その⑥

『店舗で商品チェックするのが恥ずかしい』

店舗で仕入れをするのに抵抗がある人が、実は結構います。

これについては、2つの解決方法があります。

①慣れる

②ネット上で仕入れを行う（電腦せどり）

解決策①については身も蓋もありませんが、店舗で仕入れを行いたいなら慣れるしかありません。

しかし、本教材を見て頂いている方の多くは『在宅ワーク』を望んでいると思いますので、であれば、解決策②が有効です。

私自身、仕入れの多くはネット仕入れです。（各種ネットショップやヤフオクが多いです）

自分には店舗で携帯を構えて商品を探すなんて無理そう……という方も、諦める必要はございません。

確かに、ネットと店舗の両方で仕入れできた方が幅は広がりますので良いです。

しかしネットだけの仕入れも十分可能であるという事を覚えておいて下さい。

おわりに

以上が、せどりで失敗する人の代表的なパターンです。

今はまだあまり実感が沸かない内容もあったかもしれませんが、これからメルマガ講座でせどりを学んでいけば、恐らく実感できると思います。

その時は、本書を見直してみてください。

本質は1つです。

『焦らず、止まらず、ゆっくり確実に行動していく事』

これさえ守れば、せどりはもう成功したも同然です。

もしせどりをやっていてストレスを感じた時は、本書を思い出して下さい。

そこを乗り越え、続けて頂ければ、あなたはせどりをモノにできる事でしょう。

中田 亮治