

簡単!

DVD「極」編

甘粕 豊

**無料で0から始める
せどり超初心者ガイドブック④**



●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】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を

いかなる手段においても複製、転載、流用、

転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に

同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、
著作権者の許可なく、この商材の全部又は
一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、
転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、
その他不法行為に該当する行為を行った時は、
関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、
民事・刑事を問わず法的手段による解決を
行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、
作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、
見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、
万一誤り、不正確な情報等がありましても、
著者・パートナー等の業務提携者は、
一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じた
いかなる結果につきましても、
著者・パートナー等の業務提携者は、
一切の責任を負わないことをご了承願います。

もくじ

・ 自己紹介	7
仕入れ店舗を増やすメリットとは	9
やっぱり東京など都会が有利なのか？	14
公共交通機関を利用してのせどり	15
電車を使つてのせどりでの唯一の弱点？	16
FBA を利用する利点	17
プライム商品を購入する人は多い？	19
クリスタルパックの種類	22
代引きについて	25
始めのうちは設定できない	25
代金引換のデメリット	28
FBA 納品プランの勘違い？	30
複数箱に分けて送ると・・・	33
2日経っても納品の受領が終わらない！？	35
紛失物、問い合わせの方法	39
紛失が発覚した場合は補填金が出るけど・・・	43

在庫紛失で2度おいしい？	45
中古最安値が950円、新品が7000円。仕入れ価格が1 950円だけど・・・	46
タイアップ系、季節物系	53
タイアップ系	53
騒動、訃報系	54
季節物系	55
アマゾン販売アカウントを作るのは	58
月曜がいい？	58
仕入れをしやすいシーズンが存在する	60
☆おまけ☆	63

・自己紹介



この度は、この教材を購入していただきありがとうございます。

製作者の

甘粕 豊(あまかす ゆたか)

と申します。

レポート4本では、

- ・アマゾンとヤフオクへの出店の登録方法
- ・アマゾンでの出品の方法
- ・ヤフオクでの出品の方法

・DVDせどりの方法

と、0からせどりを始めてDVDせどりに至るまでの
流れを書いていきました。

自分で言うのもなんですが、
DVDせどりに関しては、
自分のやっている事を隠さず書いたので、
かなり参考になると思います。

この特典のレポートでは、
1本では配信するには短い内容や、
無料で発表するには憚られる様な
レポートをまとめています。

上記4本のレポートと共に、
こちらのレポートもせどりとネットビジネス全般の
参考にしてもらえればと思います。

仕入れ店舗を増やすメリットとは

自分がせどり使っている店舗ってどれくらいありますか？

自分は始めのうちはブックオフ3店舗のみでした。

それでもせどりを始めて3ヶ月目には月商30万円に到達し、

利益も10万円近く出ていました。

「せどりって結構簡単じゃん♪」

これが当時、感じたことでした。

しかしその後、売り上げは思ったように伸びず、

30万円前後の繰り返し。

何が原因なんだろうって当時は結構考えていました。

原因は明らかなんですよね。

仕入れに利用していた店舗が固定された3店舗のみだった。

たまたま通っていたブックオフ3店舗共に、
他にDVDせどらーが少なかったのか、
行く度に大量仕入れができていました。

でもその時は来たのです。

仕入れられる物が減ってきた！！

1ヶ月に数度、その3店舗を回っていたので、
だんだんと売れない物が増えていき、
売れる物は減っていく・・・。

仕入れの枯渇状態になってきたわけです。

いつ行っても見慣れたDVDが並び、
目新しいのは数本程度、
仕入れられる物が無いからちょっとの利益になる物だったら、
仕入れる。

売り上げは維持できてても利益は落ちていきました。

そこで仕入れに使う店舗の拡大を図ったのです。

今までは自転車で行ける範囲の3店舗から、

車や電車を使って、仕入れ店舗を増やしました。

すると今まで見たことの無いDVDがたくさん並んでいることを

発見しました。

久しぶりの全頭検索です。

今まで3店舗で目が肥えていて、

「どこの店舗でも同じようにできる！！」

と思っていた自分でしたが、

井の中の蛙でした。

新しい店舗に行くと、

テンションも違います。

初めて行く店舗の緊張感。

ここはせどりOKなのか？

どんなDVDがあるのか？

地図でブックオフを探して、

店舗を見つけたときの高揚感はなかなかのものです。

始めたばかりの頃は、なかなかいろんな店舗を回る余裕は

なかなか無いでしょうが、

上手く仕入れできないのは

せどリスキルのせいではなく、店舗にいい物が無いことだって

多々あります。

1～2店舗回ってみて、思うように行かなかったから

「せどりは儲からないから辞めよう」

ではなく、

「仕入れが潤滑にいく店舗を見つける」

ことを第1に考えていきましょう。

1店舗でも自分のせどりが上手く行く店が見つかったら、
そこが自分にとってのホームグラウンドになります。

そこを基点に、次々と新しいブックオフや中古店舗を
開拓していくのです。

自分も副業なのでなかなか時間が取れないのは
理解できますが、

「とりあえず今日の休みはこっちの方に固まっている
ブックオフ3店舗を回ってみよう。

来週はこっちの2店舗だ！」

とやるだけでも全然違います。

基本的に同じ店舗に行くのは1ヶ月に1～2回くらいで
やっていかないと満足できる仕入れは難しいです。

始めのうちは順調に感じられても、

行動範囲をのばさないと自分みたいに

行き詰ってしまう可能性も。

車を持っているなら車で行ける範囲、

バス、電車ならそれで数店舗回れるルート調べるなど、

自分なりの仕入れルートを作ってみてください。

やっぱり東京など都会が有利なのか？

実際に地方に比べると、東京は店舗数が多いです。

電車などのアクセスもよく、神奈川、埼玉、千葉方面なども

仕入れに行きやすいのが事実です。

自分がせどりを始めた頃、

結構有名なせどら一さんと会う機会があったのですが、

そのせどら一さんは地方在住で、

「交通費を払ってでも東京で仕入れたほうが

利益を得られる」

と語っていました。

じゃあ地方だと実店舗せどりは無理なのか？

ということですが、

現在、同じせどりコミュニティの知り合いで
北海道在住の方がいるのですが、
ブックオフせどりの専業で生活されている方もいるので、
地方だとせどりは無理。
というほどでもないのが事実です。

ただ東京の場合は、電車の駅を降りるごとに、
ブックオフや中古ショップがある路線も多いので、
そういった意味では車が無くてもしっかりできると思います。

公共交通機関を利用してのせどり

自分もそうですが、車を利用しての仕入れより、
自転車、バス電車を利用してのせどりが多い方、
1日乗車券を利用していますか？

1箇所だと普通に運賃を払ったほうがお得ですが、
何駅かまたがって仕入れをする際は、

【1日乗車券】

を利用すると、交通費がお得になります。

自分はよく都内の JR1日乗車券を利用しています。

券売機かみどりの窓口で購入するのですが、

1日750円(鉄道会社で違います)で、

乗り降りし放題です。

1日せどりができる時間などあれば、

その路線内近辺のブックオフ全て回っても、

定額で済みます。

電車バスせどり。

交通費が多額になるなあと感じたら、

自分が普段使っている路線で、

1日乗車券があるのか一度調べてみることを

オススメします。

電車を使つてのせどりでの唯一の弱点？

車だったら、仕入れた物は車に入れて運転して帰ればいいだけ

なので結構ラクなんですけど、電車などを使ってのせどりは
帰るまで仕入れた物を自分で手に持って帰らないと
いけないんですね。

色々回っていると、
リュックにいっぱい、手に3袋ぐらい持って家路に着くことも。
重いし、電車が混んでると大変です。

電車仕入れの唯一の弱点は荷物になることですかね。

仕入れ中は駅のロッカーに預けたりで、
身軽にできるんですが、帰路が大変かなと。

あとはブックオフによっては配送サービスを行っている店舗も
あるので、そういうのを利用するのも一つの手です。

FBA を利用する利点

アマゾンで販売する際、
自己発送(注文が入ったら自分で発送)と

FBA 発送(注文が入ったらアマゾンが発送)を
選ぶことができます。

自分はほぼ100%アマゾンからの FBA 発送を利用しています。

FBA 発送の1番の利点として、
24時間注文が入ったらいつでもアマゾンが最速で
発送してくれることです。

朝起きて、メールチェックをするとアマゾンからのメールで、
「FBA 商品を発送しました」
というメールが毎日来ています。

これが自己発送だったら、
「注文が確定したので発送してください」
になります。

売れるのは嬉しいことですが、
多くなると1日数十件の発送を自分でやることに。

今日は家族で外出だ、今日は仕入れに行こう、

風邪で動けないという時でも容赦なく発送連絡が来ます。

一応4日間ほど発送までの期間は設けられていますが、
すぐに対応したほうがいいのは事実です。

梱包から発送までの時間、別のことに使えたら
より有意義な時間になりませんか？

そういった意味で自分は FBA を利用することを
オススメしています。

梱包もアマゾンのロゴの入ったダンボールなどで
発送されるので、購入者側にとっても安心感があります。

プライム商品を購入する人は多い？

FBA で出品した商品は、
プライム商品として、
お急ぎ便対応と送料無料の扱いになります。

現在、アマゾンのプライム会員登録者数は

1000万人を超えたようで、かなりの方が利用しています。

購入者側からしたら、朝注文したら夜には届くお急ぎ便と
送料が無料というのは結構大きなメリットです。

自分の FBA 発送商品に関して言えば、
8割以上の方がエクスプレス便(お急ぎ便)を
利用しています。

欲しい商品がすぐ届くプライム商品、
届くまで何日かかるかわからない自己発送商品。

購入するならすぐに欲しい人はたくさんいます。
そういった点で FBA 発送は自己発送に比べて
売れやすいという点もあります。

FBA を利用するにあたり、

FBA 手数料というものが発生します。

送料+在庫保管のための手数料などがかかります。

送料に関して言えば、

普通に自己発送で発送するより安くなります。

DVD に関して言えば、発送と梱包代で、

150円程度なので、

それでちゃんとした梱包で迅速に発送してもらえると、

かなりお得かと。

在庫保管料も、1個当たり月十数円程度で、

納品してすぐに売れてしまえば、

日割り計算になるので、数円程度で済みます。

1年売れずに残っている在庫に関しては、

長期在庫保管手数料として、

割り増し&1年分の保管料を一回で取られるので、
売れない物は早めに、返送してもらうか、
アマゾンのほうで処分してもらうようにします。

手数料がかかるので、
最初は躊躇するかもしれませんが、
梱包、発送の時間を別の事に使える。
24時間365日アマゾンが勝手に発送してくれる。
すぐに手元に欲しい購入者が多い。
ということを見て、FBA を利用するのも
一つの手です。

クリスタルパックの種類

梱包する際、商品の一つ一つクリスタルパックで
梱包すると、水濡れの防止や、簡単な傷防止に繋がります。

購入者側からしてもむき出しで届くより、
ちゃんと梱包されているだけで、

受け取ったときの印象が違います。

FBA 発送の場合は、

商品1点1点に管理ラベルを貼る必要があるのですが、

クリスタルパックを使用することによって、

商品に直接貼るのではなく、クリスタルパックに貼るので、

シール跡が商品に残るということもありません。

クリスタルパックも様々なサイズがあるので、

商品ごとに合ったサイズの物を使用することで、

見た目も綺麗に仕上げることができます。

自分が使用しているサイズですが、

DVD サイズ

CD サイズ

B5 サイズ

A4 サイズ

B3 サイズ

A3 サイズ

を使用しています。

DVD BOX 商品などは、だいたい A3サイズで収まりますが、
大型商品などになると、B3 サイズでないと入らない物が
多いです。

できるだけピッタリなサイズを使用することで、
より商品を綺麗に見せることができます。

1枚あたり5円ほどのコストなので、
そこまで大きな負担にもなりません。

BOX 商品や外付けで付属品がある場合は、
クリスタルパックでまとめておくと、
紛失に対する対策にもなります。

代引きについて

アマゾンでの購入者の支払いの中で、

代引きやコンビニ決済という支払い方法があります。

支払い方法として最初から設定されているわけではなく、

こちらから代引き OK！という設定をしておく必要があります。

アマゾンの支払い方法の1位はクレジットカード決済です。

では2位は？

というと、この代引きが2位になっています。

と言うことは代引き可能な設定にしておかないと、

支払い2位の購入者たちを逃していることになります。

始めのうちは設定できない

ただこの代引き設定ですが、

アカウント作成を終わらせたら、
最初から設定できる項目ではないのです。

アマゾンのカート獲得率同様、
こちらも詳細が発表されていないのですが、
だいたいアカウント作成日から2～3ヶ月経たないと、
代引きの設定ができないようになっています。

自分も気付いたらいつの間にか
代引きができるようになっていました。
代引き設定が可能な段階になっても、
そういった連絡は来ないので、
自分で確認しないといけません。

ある程度の販売実績がないと設定できないように
なっていますが、アカウント作成から2ヶ月ほど過ぎたら、
ちょこちょこ確認することをオススメします。

どこで確認するかと言うと、



アマゾンセラーセントラルのトップページページ右上にある

【設定】

のところをクリックします。

出品用アカウント情報

ようこそ、数安ショップのあまかす様	出品者のプロフィール	支払情報
出品ステータス	休止設定	銀行口座情報
現在の出品ステータス: アクティブ (出品商品をAmazonで販売中です)		<u>支払い方法の設定(コンビニ払い / 代金引換)</u>
ご利用のサービス	小口出品に変更 / 大口出品に変更	出品者情報
Selling on Amazon (Amazon での販売)		フィード処理レポートの言語設定
		あなたの出品者トークン

画面が切り替わり、真ん中あたりに

「支払い情報」の枠の中にある

支払い方法の設定(コンビニ払い/代金引換)

というところをクリックすると自分のアカウントが

代金引換が可能になったかどうか確認できます。

可能だと下の画像のように

コンビニ払いと代金引換の項目が表示されます。

出品用アカウント情報

[詳細はこちら](#)

支払い方法の設定	
<u>代金引換</u>	代金引換が有効です。無効にするには編集をクリックします。
<u>コンビニ決済</u>	コンビニ決済が有効です。無効にするには編集をクリックします。

戻る

まだ代金引換でないと、

コンビニ決済のみ表示されます。

代金引換のデメリット

利用者の多い代引きですが、

デメリットがあるのも事実です。

どういうことかというと、

購入者が受け取り拒否をした場合、

代引き手数料をこちらで負担しないといけない事です。

FBA 発送利用なら300円程度の手数料ですが、

自己発送の場合は、送料+代引き手数料を自己負担しなくては

いけません。

これが唯一のデメリットですが、

痛いデメリットでもあります。

実際に受け取り拒否されると、

こちらが負担しなくてはいけないので、

「そういうリスクがあるなら代引きはしないほうがいいかな」

と思うかも知れませんが、

自分が体験した頻度だと1年に1～2回程度です。

年1回ほどのリスクのために、

支払い方法第2位の代引きを導入しないのは、

購入者をだいぶ逃してしまうことになるので、

代引きの設定が可能になったら、

代引きの設定をしておきましょう。

FBA 納品プランの勘違い？

FBA 出品する際は、

FBA 納品プランを作成して、アマゾンの在庫倉庫に送る必要があります。

自分もせどりを初めて半年くらいまで勘違いしていたことを、

少し前、知り合いのせどら一さんも

同じ勘違いをしていたことがあるので、

その勘違いについて説明していきます。

納品プランを作成して、
発送する商品をダンボールに詰めていきますが、
箱いっぱいになったら、あまった商品はどうしてますか？

少数なら次回の発送の時に回そうとか考えますが、
もう1箱分ほどあまっている。
どうせなら送っておきたいですね。

その際、納品プランってどうしてますか？
いっぱいになった分の納品プランをまずは完了させて、
また新たに納品プランを作成してますか？

自分は最初の頃、そうやっていました。
でも知ってしまったんです。

納品プランはダンボール数箱にまたがっても、
一つの納品プランとして扱えることに。

100本の商品を送りたいけど1箱に入らない。

今までは30本、30本、40本と

3つの納品プランを作成していましたが、

30本、30本、40本とダンボール3箱に入れて、

納品プラン送信時に

「3箱で送ります」(輸送箱個数3箱)

と送れば、箱が複数になっていても、

1つの納品プランで送ることができます。

商品登録が終わっていざ箱に詰めたら入らなかった。

入らない分は納品プランから削除して新規納品プランに

登録しなおさないと。

ってなくていいんです。

このことを知らないのは自分だけかと思っていましたが、

身近にも意外といたので、改めてこちらでも記載しています。

納品プランは1箱にまとめる必要はありません。

発送する際に、何箱に分けて発送するということに、
申請しておけば問題ありません。

複数箱に分けて送ると・・・

ただこれは100%そうなのか、というわけではなく
個人的に感じたことなのですが、
【複数箱に分けて納品すると受領完了まで時間がかかる】
です。

どういうことかと言うと、
FBA に発送するとアマゾンが受け取り、
実際に商品として反映されるまで時間がかかります。

【納品の受領のお知らせ】というメールが、
荷物を受け取ってこれから反映させますという内容で、

【納品の受領完了のお知らせ】というメールが、
受け取った商品を反映させました。
という内容です。

1箱だと、この2通の連絡が5分ほどで矢継ぎ早に来て、
すぐに反映されるのですが、
複数箱になると、全ての商品の反映まで
数時間、遅い時は10時間ほどかかる時もありました。

1箱で送った場合はどんなに遅くても納品の受領から
10分以内で今のところ反映されています。

トレンド物など早くに売り切りたい物を送る際は、
1箱だけの納品プランにして送ったほうが、
早く反映されます。

複数箱だと、片方の箱の納品は完了したけど、

もう一箱の方が全然反映されない！

ということが多々あります。

納品プランは複数箱にまたがって作成できますが、

すぐに反映させたいものは、

1箱分での納品プランにまとめておいたほうがいいですよ。

2日経っても納品の受領が終わらない！？

本当にたまにですが、こういったことがあります。

30個納品して29個の受領は完了したけど、

あと1個という所から1日経っても2日経っても

受領が完了しない。

可能性としては、

納品プランに入れたけど、実際に送るのを忘れてしまった。

ラベルの貼り忘れ。

1番きついのが、

商品の紛失/破損です。

膨大な品物を扱っている倉庫内の

どこかに行ってしまったということです。

「そんなことあるのか？」

と思われるかもしれませんが、

確立的には 0.1%程の確立だということを以前アマゾンの公式か、

アマゾン関係の情報サイトで見たのを覚えています。

その程度の確率だったら

「問題ない」

と思うかも知れませんが、

0.1%って思ったより大きい数字です。

アマゾンの倉庫に1000箱の荷物が届いたら、

単純に1箱紛失してますから。

自分も過去3回紛失がありました。

紛失に関してですが、こちらからアマゾンに対して訴えないと、

アマゾンから

「紛失しました。」

という連絡はまず来ません。

まれに連絡も来ないでこっそり補填金が支払われていることも

あります。

納品の受領中の紛失だったら、

納品が終わらないので3～4日もすればまずこちらで

気付くのでアマゾンに調査の依頼を出せますが、

気付きにくいのは、納品完了後の紛失です。

在庫管理画面には在庫あり商品として表示されているけど、
倉庫で紛失中というパターンです。

注文が入るけどなかなか発送完了まで進まない

1週間ほどすると、未出荷の画面から消えて、

また販売が再開されている。

1個だけだと気づきにくいですが、

複数の商品でこれが起こると、紛失の可能性あります。

注文が入って在庫が無かった場合、

アマゾンで購入者に対して、

「在庫が無かったので発送できなかったのに購入を

キャンセルしました」

といった内容のメールを送りますが、

販売者にはそういった連絡は来ません。

データ上は在庫があるので、注文は入るのですが、

物は無いのでアマゾンが勝手にキャンセルしてしまいます。

これは非常にわかりづらいです。

確認の仕方としては、注文がキャンセルされた商品が、

同じ納品プラン内の物ばかりだった場合は

「紛失かも？」

と考えたほうがいいです。

紛失物、問い合わせの方法

納品がなかなか完了せず、

もしかして紛失かも？

と感じたら、こちらから連絡を入れます。

アマゾンから連絡は来ないのでこちらから

アクションを起こします。

簡単！無料で0から始めるせどり超初心者ガイドブック4

納品プランの管理 [詳細はこちら](#)

日付の範囲: **すべて**

表示: ☐ すべて ☐ 進行中 ☐ 輸送中 ☐ フルフィルメントセンター ☐ 完了 ☐ 数量不足/待入/キャンセル済み

納品: 1 - 57/57

名前	納品番号	作成日	最終更新日	SKU	発送済み	受領済み	納品先	ステータス	
FBA (16/02/06 10:27) - 1	FBAFLMP47	2016/2/6	2016/2/6	20	20	0	NRT1	発送済み	配送状況の確認
FBA (16/02/03 10:14) - 1	FBAFKLW8K	2016/2/3	2016/2/5	34	34	34	HSG1	完了	配送状況の確認
FBA (16/01/14 12:43) - 1	FBAFCDYHC	2016/1/14	2016/1/15	25	25	25	FSZ1	完了	配送状況の確認
FBA (16/01/12 11:17) - 1	FBAFBMNR	2016/1/12	2016/1/13	39	39	39	FSZ1	完了	配送状況の確認
FBA (15/12/18 12:33) - 1	FBAF3YX5	2015/12/18	2015/12/20	44	44	44	FSZ1	完了	配送状況の確認

納品プラン管理画面にある、
対象の納品プランの右側にある
「配送状況の確認」
をクリックします。

amazon seller central japan

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

[納品プラン](#)

在庫を納品/補充 [詳細はこちら](#)

数量を入力 商品ラベルを貼付 **納品を表示** 発送準備 **納品内容の確認**

発送元	納品名/納品番号	納品先	商品
	名前: FBA (16/01/14 12:40) - 1 番号: FBAFCDYHC Amazon参照ID (PO): 1E65BHRL	Amazon.co.jp FSZ1 FBA入庫係 扇町 4-5-1 小田原市, 神奈川県 250-8560 JP (FSZ1)	25 SKU 25 点

配送状況の確認 商品 **受領差具の照会** **←ココをクリック**

i 輸送箱の数を変更するには前のページに戻ります。発送前にもう一度ご確認ください。商品・数量ともに納品プランと一致していない場合、商品ラベルが必要な商品にラベルがない場合、納品プランに含まれていない商品が到着した場合は納品不備となり、受領できませんのでご注意ください。

番

詳細画面に切り替わるので、

「受領差異の照会」

をクリックします。

amazon seller central
japan

在庫価格注文広告レポートパフォーマンス

在庫を納品/補充 詳細はこちら

数量を入力商品ラベルを貼付納品を表示発送準備納品内容の確認

発送元	納品名/納品番号	納品先	商品
	名前: FBA (16/01/14 12:40) - 1 番号: FBAFCDYHC Amazon参照ID(PO): 1E65BHRL	Amazon.co.jp FSZ1 FBA入庫係 扇町4-5-1 小田原市, 神奈川県 250-8560 JP (FSZ1)	25 SKU 25 点

配送状況の確認商品受領差異の照会

1. 問題を確認して調査を依頼する

i

納品した商品は出品者の在庫に追加され、不一致はありません。

2. ファイルをアップロード

追加の情報が必要ありません。

ファイルを選択 選択されていません

アップロード

3. 追加情報を入力してください。

発送した商品を調査するため、次の情報を提供してください:

- 認識している不一致
- 輸送箱の特徴
- 商品のJANコード(一致していない場合)
- 不適切な梱包

1000 残り の文字数

今回の納品では紛失がなかったので、

このようになっていますが、

1、

のところに受領が終わっていない場合は、

調査の依頼という項目が出ます。

2、

手元に商品の画像があれば

「この商品が納品されていない」

と画像をアップロードします。

3、

商品の詳細について説明します。

他の商品と一緒に1箱にまとめて発送した。

商品が確認できるよう、透明なクリスタルパックで

梱包した。

ラベルも貼ったのを覚えている。

などなど。

どのような状態で発送したのかを書いてください。

送信が完了したら、

だいたい2～3日程度で結果が返ってきます。

紛失が発覚した場合は補填金が出るけど・・・

紛失が発覚した場合は、

アマゾンから補填金が支払われますが、

補填金の目安として、

紛失したものと同じコンディションの商品の

平均値ほどの金額が補填金に割り当てられます。

同じコンディションの人が1500円程度で出品していたら、

たとえ自分が2000円で出品予定だったとしても、

補填されるのは、1500円程度となるわけです。

ちなみに紛失なのに、FBA 手数料その他もろもろの

手数料を差し引かれます。

セラーセントラルのフォーラムにある事例が載っていましたが、
本を紛失されて、補填された額が【8円】だったと。

本は自己発送で出品している人が多く、
ほとんどの本の販売価格は1円前後です。

1円で無い分マシかもしれないですが、
8円の補填金って仕入れ値の回収にも当てられません。

基本的には、マイナスか仕入れ値より若干多いくらいの
額が補填されるわけですが、
逆のパターンもありえます。

最安値出品を基準に仕入れた場合は、
平均値から補填されるので、

売れた場合の利益より、大きな補填額になることもあります。

なかなか無いことですが、

補填されることで結構な利益が出る場合も。

プラス思考に考えるとしたら、

不良在庫にならず1度に全部売れたと考えれば

いくらか気が楽になるかと。

在庫紛失で2度おいしい？

紛失が発覚し、補填金が支払われた後、

まれに紛失物が発見されることがあります。

その場合、連絡も無く、在庫数が増えているか、

有効な出品情報の無い FBA 在庫

のステータス画面に表示されます。



在庫が見つかったからといって、

アマゾンから補填金の返還を求めてくることは無いので、

見つかったら見つかったで販売することができます。

アマゾンは紛失した場合でも、アマゾンから動くことは

まず無いので、気付いたらこちらから連絡を入れて対応して

もらいましょう。

中古最安値が950円、新品が7000円。仕入れ価格が1950円だけで・・・。

DVD せどりをやっているときよくこういった事があります。

仕入れ値が、最安値より高いというパターンです。

こういった時って最安値より仕入れ値が高いからといって、

見過ごしていませんか？

ちょうど同じような例の商品があったので、

そちらの画像を使いながら説明していきます。

 花より男子ファイナル プレミアム・エディション [DVD]
井上真央 (出演), 松本潤 (出演), 石井康晴 (監督) | 形式: DVD
★★★★☆ ▾ 119件のカスタマーレビュー

参考価格: ¥10,260
価格: ¥ 6,445  フライム | 当日お急ぎ便無料
OFF: ¥ 3,815 (37%)

注: 別の出品者から、上記よりも価格が低い商品が出品されています。(Amazonプライム対象商品ではない場合があります)

残り11点 (入荷予定あり) [在庫状況について](#)

住所からお届け予定日を確認 [133-0053 - 東京都江戸川区北篠崎](#) [詳細](#)

2/8 月曜日にお届けするには、今から2 時間 27 分以内に「お急ぎ便」または「当日お急ぎ便」を選択して注文してください (Amazonプライム会員は無料)

この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます。

新品の出品: 16 ¥ 6,379より 中古品の出品: 25 ¥ 1,186より [コレクター商品の出品: 14 ¥ 2,475より](#)

こちらの商品ですが、

新品が6400円ほど、

中古最安値が1200円、

仕入れ値は多少前後しますが、1500～2200円ほどで

ブックオフで売られています。

仕入れ値が中古の最安値より、高くなっています。

モノレートをみると、



3ヶ月のグラフですが、

かなりの頻度で売れているのがわかります、

いわゆる回転系ですね。

最安値付近のコンディションなどの状態を見てみると、

商品価格+配送料	コンディション
¥ 1,535  代金引換とコンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。	中古品 - 非常に良い 帯あり。特典・付属品揃っています。美品。音飛びはありません。中古品ですので、ケースや盤面に目立たない程度の傷やスレがある場合があります... 続きを読む
¥ 1,186 + ¥ 350 (関東への配送料)	中古品 - 良い ディスク3枚、ポストカード、リーフレット付き。外箱、デジパックに多少使用感があります。盤面に多少キズがあります。
¥ 1,810 + ¥ 350 (関東への配送料) コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。	中古品 - 非常に良い こちらの商品は中古品ですが写真の通り全体的に良好です。目立ったキズや汚れも無くディスクにも問題ありません。セット商品のディスク... 続きを読む  写真を表示
¥ 1,812 + ¥ 350 (関東への配送料)	中古品 - 非常に良い 【購入後48時間以内に弊社より発送】中古品のため使用感はありませんが、綺麗なものを販売しております。※破れ・シミはなく良好です。万が... 続きを読む
¥ 2,000 + ¥ 350 (関東への配送料) コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。	中古品 - 良い 【初回生産限定盤】■付属品：モノクロポストカード5枚■トラベルボックスケース：軽度のキズ有。ゴムバンド2本あり。■ディスクケース：... 続きを読む
¥ 2,379 コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。	中古品 - 良い ※商品をご覧いただきありがとうございます※盤面には再生に問題ないレベルのキズが見られます。■中古品のためジャケットやライナー、ケー... 続きを読む
¥ 2,380	中古品 - 良い ※初回限定版トラベルBOX仕様※【送料無料・24時間配送対応】動作確認済み/国内正規品です。レンタル落ちの商品ではございませんので... 続きを読む

FBA の「非常に良い」でも、
1500円ほどです。

この商品、仕入れますか？仕入れませんか？

仕入れる場合はいくらぐらいで売ろうと思いますか？

ちなみにこの商品、ブックオフでも基本的に綺麗なものが、
置かれていることが多いです。

状態としては「非常に良い」「ほぼ新品」レベルです。

どうでしょうか、仕入れますか？

自分はこれは回転系として仕入れています。

売値は

注文総額	
商品総額:	¥3,580
総計:	
	¥3,580

3580円で売れました。

この商品、見つけたら仕入れていて、
1ヶ月かからず売れるので回転系として
仕入れています。

売った時のコンディションは「ほぼ新品」で
出品しました。

最安値より仕入れ値は高いですが、

新品が6000円を超えているので、
売ろうと思えば、5999円以下で売ることが出来ます。

全ての物が、同じように売れるわけではないですが、
中古最安値近辺が、「良」程度のコンディションばかり。

新品も比較的高額で、売れてる頻度も高ければ、
「非常に良い」「ほぼ新品」で自信を持って出品できる物に
関しては、最安値を気にせず、高額で売ることも可能です。

ただ単に最安値より仕入れ価格が高いからと、
仕入れの対象から外してしまうと、
非常にもったいないです。

せどりツールを利用していれば、
大抵のツールは現在の出品されている物の
コンディションも簡単に確認できるものが多いので、

価格だけでなく、他の出品者の状況もチェックしましょう。

タイアップ系、季節物系

せどりに限らず、物販をやっていると、

何かとタイアップ、季節物などがあります。

タイアップ系

タイアップというと、

例えばテレビで

「このドラマが面白い！」

などと、紹介されたり、

「CM で使われた曲」

など、

ワイドショーなどで紹介されて、

普段と比べると一気に売れ行きが伸びることがあります。

例えば

V6 の岡田君が映画で賞を獲ったとニュースで報道されたら、
その賞を獲った映画だけではなく、
「今までどんな映画に出てたんだろう」
ということで出演した映画全般。
「アイドル歌手だったのか、どんな歌を歌っているんだろう」
と V6 の CD 全般が、急に売れたりします。

需要が一気に上がるので、
いま出品されている最安値はすぐに売れてしまうので、
今までの中古の平均価格以上の値段で売ることも
可能になります。
こういったタイアップに上手く乗ることができれば、
かなりの利益を上げることができます。

騒動、訃報系

最近の例だと SMAP の様な騒動です。
普段、せどりに仕入れてもおいしくないのに

無視していた SMAP の CD ですが、
「解散！？報道」が流れた途端、
需要が供給の上回ったので、価格が高騰し、
普段の倍以上の価格でも売ることが可能でした。

チャゲアスの時も今回と同じような現象が起こりました。

訃報の場合も、若干いつも以上に動くことがあります。

ただ訃報の場合は、タイアップや騒動などに比べると、
需要が冷めるのも早く感じられるので、
せどりとしてはなかなか難しいかなと思います。

季節物系

季節物系は、毎年ある時期になると、
売れ行きが上がってくるものです。

わかりやすいところだとクリスマス関係がわかりやすいかと。

普段は売れないクリスマスツリーでも、
11月12月になると急に売れ出して、
アマゾンでも品切れになるクリスマスツリーがたくさんあります。

ある一定の時期に売れる物。

それが季節物です。

最近では日本でもハロウィーン関連が人気になってきているので、
ハロウィーンも要チェックです。

ただこれはイベント関係の物だけかというと、
夏をイメージさせる歌手だとか俳優物も動きます。
そういった意味では CD や DVD も対象になります。

大きなイベントといえば

夏(お盆などの長期休暇前後)での、
夏関連の商品。

ハロウィーンでの、衣装やグッズ類。

クリスマスでの、
クリスマスグッズ、プレゼントの玩具など、
せどりの一大繁盛期でもあります。

紅白歌合戦。

出場する歌手の関連作品が、動くことが多いです。

出場者発表から開催まで期間が短いですが、

それぞれの歌手の売れ行きを見て、仕入れにつなげたら、

大きな利益に繋がります。

ある一定の時期、いつもより売れ方が増すのをまとめて

トレンド系をいいます。

突発的なものは予測が立てづらいですが、

季節のイベントものは事前に把握できるので、

それに合わせて仕入れをすると、

うまくトレンドの波に乗ることが可能です。

アマゾン販売アカウントを作るのは 月曜がいい？

アマゾンで売れた物の売上げの振込みは、

2週間に一度と決まっています。

2週間分の売上げが一度で振り込まれるわけですが、

2週間きっかりで振り込まれた金額が口座に

反映されるわけではありません。

振込みの連絡から、だいたい2～3日程度かかることが

多いです。

せどりをやっていると、早く次の仕入れの資金に回したいので、

できるだけ早く振り込んでもらいたいと、ほとんどの人が

思っているはずです。

で、できるだけ早くに振り込んでもらう方法として、

月曜など週の初めにアマゾンアカウントの作成をする

という方法があります。

なぜ週はじめかというと、

アカウント作成日から2週間毎の振込みとなるからです。

全アカウント決まって月曜日振込み開始とかではなくて、

アカウント作成から2週間毎という区切り方になります。

木曜日に登録したとしたら、

2週間後の木曜日に振込みが開始されるのですが、

目安とされる2～3日後が土日になってしまいます。

土日に振込みが反映される銀行は少ないです。

ということは本来だったら2～3日で反映されるものが、

土日を挟むことによって、更に2日伸びてしまいます。

自分はそのようなことをアカウント作成時に

意識していなかったなので、木曜日に振込みとなっていますが、

実際に振り込まれるのは月曜火曜がほとんどです。

振り込まれたお金を早く次の仕入れに回して行きたい場合は、

アカウント作成日も意識しておいたほうがいいです。

2日と4日では全然違います。

仕入れしやすいシーズンが存在する

中古商品を扱っていると、商品が大量に増え、
なおかつ仕入れ値も安くなる時期というのが
存在します。

こういった時期かというと、
年末年始と春先のシーズンです。

年末年始がなぜ仕入れしやすいのかというと、
多くの家庭でこの時期、
大掃除を行います。

ということは不要な物が色々出てきます。
年末のブックオフを見ればわかりますが、
買い取りの列ができるほど、不用品を買い取ってもらおうと
大量の品物を持ってくる人たちであふれています。

その年末で売られたものは年末年始にかけて、
一気に商品棚に陳列されます。

いつも以上の供給量なので、店舗も作業が追いつかないのか、
自分がよく行っているブックオフでは新しく棚に並んだものは
一律950円で並んでいました。

それぐらい大量の中古商品がこの時期、
市場に出回ります。

年末年始はほとんどの方が仕事以外でも、
色々と忙しい時期でもあるのですが、
この時期の中古ショップってすごく仕入れがしやすいので、
空いた時間はちょくちょく仕入れに行くことをオススメします。

そして次にやってくる仕入れのしやすい時期ですが、
年度末(2～3月末)になります。

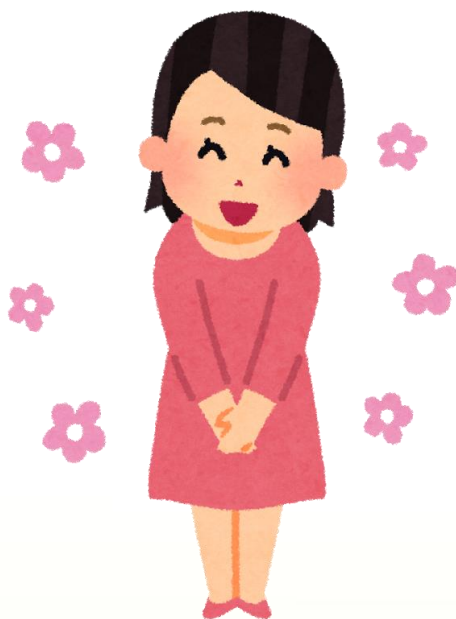
この時期の特徴として、

引越しシーズン、新年度前ということで、
この時期も、中古品が出回りやすくなっています。

年末年始から新年度前のこの数ヶ月間は、
本当に中古せどりに関して言えば、
かなりの仕入れしやすさになります。

年度末は中古品がまた増えるから仕入れしやすいという
だけでなく、
年末年始に買い取ったものが大量に残っているので、
おいしい商品でもすぐにワゴンセールに並ぶことも
多々あります。

春目前のこの数ヶ月間は、
売り上げアップ、大量の在庫確保など、
やれることはたくさんあるので、
いつも以上に気合をいれてこの時期は、
仕入れを行っていきましょう。



☆おまけ☆

せどりを始めるには、仕入れるための資金が必要になります。

おまけとして、無料で資金を稼げるサイトを紹介します。

自分もここでせどりを始める際の資金を数万円貯めました。

1ヵ月で、2～3万円くらいは溜まりますので

初期のせどり資金にどうですか。

【ポイント還元サイト げん玉】

下のURLから登録画面に移動できます。

[http://www.gendama.jp/invite/?frid=4518409&ref=90000-
blog](http://www.gendama.jp/invite/?frid=4518409&ref=90000-blog)

登録方法、資金作りの具体的なポイントの貯め方は、

下のURLで解説しています。

<http://amakasu-net.asia/sedori/sedorijunbi/2511/>

・発行者情報

○発行者：甘粕 豊（あまかす ゆたか）

○連絡先 doriru2210@gmail.com

○ブログサイト:【子どもが2人おりますねん】

<http://amakasu-net.asia/>

○『甘粕 豊のせどりでより豊かな人生を掴み取れ！』

メルマガ登録/解除アドレス

<https://canyon-ex.jp/fx20341/amakasu2>

○入門向けメルマガはこちら(全5回の配信です)

登録/解除アドレス

<https://canyon-ex.jp/fx20341/step1>