

売り上げを10倍に加速させるノウハウ

このレポートでは物販において売り上げを10倍に加速させたノウハウをシェアします。

通常1000円で販売できたものを10000円で販売してしまったということではありません。

どういうことかということ、販売まで平均して30日かかるものが3日以内で販売してしまうノウハウです。

かかった費用と入ってくるお金の流れをキャッシュフローと呼びますが、短い期間で循環するキャッシュフローのビジネスは非常に優れています。

あなたのビジネスにぜひ導入していただければと思います。

ここでは実例をもとにノウハウをシェアしていきます。

それでは張り切っていきましょう。

このレポートでは商品の販売先をメルカリで紹介していきます。

販売の本質を伝えていきますので、メルカリ以外でもヤフオク、ラクマ等どのフリマサイトでも応用ができます。

商品を販売する際、商品を紹介する下記文言が必要になります。

- ・ **タイトル**
- ・ **説明分**

この2つをプロ仕様に活用することで販売スピードが飛躍します。

この方法はとても簡単で、一度覚えてしまえば何度でも活用することができますので腑に落とし込んでいただければと思います。

今回は下記イヤホンで例えていきます。



タイトル

タイトルはお客様に商品を見つけていただく際に最も重要な要素です。

ここを工夫せずに、“イヤホン”とするとまず売れません。

他にもライバルがいる中で“イヤホン”だけでは誰もその商品に目が止まらないでしょう。

それに“イヤホン”とだけしてしまうと雑な感じがしてしまい、よっぽど相場より値段が安くない限り売れないことがほとんどです。

つまり利益がでないのです。

ではどうしていくのかについて解説していきます。

結論から言うとタイトルで商品をいかに買いたくさせるような文言を入れ込むことです。

どういうことかということ、タイトルの項目にただ単にイヤホンと入れるのではなく、“聞き取りやすいく、

軽いイヤホン”とか、“電池要らず、有線イヤホン”など、商品を装飾することで購入されやすくなるということです。

タイトルは決まった文字数制限に合わせて商品をアピールしていきましょう。

メルカリのタイトル文字数は40文字ですからそれに合わせていきましょう。
(ヤフオクは65文字です)

また季節感を演出してイベント感を演出したり、希少性をあげると新鮮感があり、よく売れます。

例えば先ほどのタイトルに加えて、冒頭に”早い者勝ち！〇台限定”や”新春セール”などいれるということです。

さらに売れ残った商品に関しては一定期間経ったら値引きをしていきましょう。

おすすめの期間は1ヶ月です。

1ヶ月経っても売れない商品は適正価格が間違っている可能性があります。

1ヶ月経っても売れなかった商品は販売価格の10%を割引して販売しましょう。

ちなみにメルカリでは10%以上割引を行うと、それまでにその出品した商品にいいねをしてくれた方に割引の通知がいくため、高確率で販売されます。

説明文

説明文に関しては商品の説明書に書いてあるスペックを載せて、どのような商品かを記載することがベストです。

例えば下記のような記載をすると商品が具体的に伝わり、販売率を上げることができます。

- ・ Premium Sound
- ・ コンサート会場のような臨場感あふれるサウンド
- ・ 透明感のあるフィリップストーンによる最高のリスニング体験
- ・ ゴールドイヤヤー共同開発
- ・ 人間工学に基づき角度の付いたパイプが耳にフィット
- ・ 余分なケーブルを巻き付けるケーブルキーパー
- ・ 本体の空気孔「ターボバス孔」による空気の流れで、深みのある低音を忠実に再現
- ・ U字ケーブル1.2メートル
- ・ L字プラグ
- ・ イヤーキャップ3サイズ

さらに、同時に他の商品を購入していただいた際に割引を行う旨の記載をしておく、同時に別の商品も販売されやすくなるのでぜひ参考にしてみてください。

タイトル、説明文に上記の内容を盛り込むことで、ただ単に”イヤホン”とだけ入れて出品するよりも10倍以上販売速度が加速します。

裏ワザ

最後に裏ワザを紹介します。

タイトルや説明文を毎回手入力で記載するのは手間だと思いますし、メーカーではないので商品知識もほどほどにあればいいと思います。

私の場合、タイトルと説明文はある程度のひな形を作っておき、あとは商品の内容を別サイトから引用しております。

その引用元はAmazonです。

Amazon

<https://www.amazon.co.jp/>

Amazonの検索窓で”イヤホン Philips(フィリップス)”と検索すると先ほどの商品、または類似品が検索結果にでてきます。



今回の商品はAmazonで出品されていたのでそのまま引用して使用できます。

検索結果で同じ商品が出てこなかったとしても、類似品の情報を参考に、タイトルと説明文を完成させてください。

以上のことを行うことであなたの物販の売り上げが10倍に飛躍します。

ぜひ取り入れてみていただければと思います。

船田正史