

ワガハイ渾身の書き下ろしコラム

あなたがせどりで稼げるための思考と行動

目次

第1話 ご挨拶 プロローグ

第2話 ノウハウコレクター肯定論

第3話 私がモノレートで見ているポイント

第4話 私達せどらーが狙うべき商品とは？
家電量販店（店舗せどり）編

第5話 ライバルが少ない土俵で稼ぐという
選択

第6話 Amazon 以外の販路の重要性

第7話 電脳せどりには2つの勝ちパターン
がある

第8話 儲けている人は自己発送に力を入れ
ているという事実

第9話 10万円で止まる人と30万円まで
いける人の違い

第1話 ご挨拶 プロローグ

こんにちは ワガハイです。

このたびは
私がオススメするトシカ教材
「ヘルビマニアックス」を
ご購入頂きまして誠にありがとうございます
です。

この教材は、発表までに
多くのモニター実験を行い
様々な改良を繰り返して完成したものです。
再現性の非常に高い
とてもよくできた教材です。

教材を熟読すれば
必ず稼げます。
今のあなたの収入に
確実にプラスされるのです。

あとはあなたの行動次第です。
必ずあなたの収入源にしてくださいね。

さて、この特典コラムでは
あなたがせどりで稼いでいく上で
とても大切だと思うことを
お伝えしていこうと考えています。

ノウハウは毎日のメルマガで
いくらでもお伝えできますが
あなたが行動しなければ
あなたはいつまでたっても
稼げるようになりません。

私の周りにはいる
たくさんのせどり成功者達。

毎日のように相談メールをくださる
たくさんの成功出来ないでいる人達。

両者の間にはどんな違いがあるのでしょうか？
あなたは今、どちらの側にいらっしゃるのでしょうか？
そしてあなたはどちらに側に居たいのでしょうか？

このコラムであなたにお伝えするのは
小手先のノウハウではなく
行動・考え方です。
メルマガと言うよりも講義です。

最終話まで読まれた時には
あなたは私と同じ思考ができるようになり
私と同じように稼げるようになっていきます。

ご質問はいつでもお気軽にお願いいたします。

mtrk931@yahoo.co.jp ワガハイ

第2話 ノウハウコレクター肯定論

世の中に「ノウハウコレクター」という言葉があります。

読者さんからのお便りでも
「私はノウハウコレクターです。」と自嘲気味に自己紹介される方が多いです。

実は私もノウハウコレクターです。
ひよっとすると日本一、
ノウハウを集めているかもしれません。

ノウハウの集め方には
無料と有料の2通りがありますね。

メルぞうさんやフエールさんのような
無料レポートスタンド。
インフォトップさんのような
有料教材や塾。

私がせどりを始めたときには

「浅井塾」という高額塾で
せどりノウハウを学びました。

高額塾ですが
内容は料金に見合うものでした。
浅井先生はとてもお人柄の良い方で
今でもフェイスブックなどで親交があります。

インフォトップさんの教材もたくさん購入
しました。

いまでは、情報発信もやっている関係で
教材販売者さんから無料や格安金額で
入手出来ます。有り難いことです。
気になる情報商材をほぼすべて入手して試し
ています。

ただし、その内容は玉石混淆です。
いくら無料で貰ったからといって
内容の酷いものは私の信用に関わりますので
大切な読者様には一切お伝えしておりませ
ん。
このあたりは信念を持って取り組んでいま
す。

私がノウハウを手に入れるのに
一番役立っているのが
メルぞうさんやフエールさんなどの
無料レポートスタンドです。

私はそれぞれ発行者会員になっていきますので
「ヤマダ電機」「イオン」など
キーワードで関連するノウハウを検索したり
しています。
イチイチ、購読するメルマガをクリックする
必要はありません。

また、検索するまでも無く、新しく掲載され
たノウハウはすべて目を通していきます。
毎日5～10件はあると思います。

見つけたノウハウで「これは良い！」
というものは
読者さんにお伝えするようにしています。

私があなたにご紹介する基準は
・再現性が高いこと
・読者さんの役に立つこと
この2つです。

さて、今日、あなたにお伝えしたいことは
「ノウハウを実践してみる」
ということです。

「ノウハウコレクター」というのは
ノウハウを入手すること自体が目的になって
しまい、そのノウハウを実行しない人のこと
をさす言葉です。

高額塾の運営者さんにお聞きしたところ
入塾したり、教材を購入しても
そのカリキュラムや教材の内容を実践する人
の割合は約半分だそうです。

実践しないのだったら
高いお金を払って購入する必要は
無いと思うのですが・・・

高額塾や高額教材でも
実践する人は50%なのですから
ましてや無料のレポートを
きちんと実践する人の割合は
どんなに少ないことでしょうか？

メルマガで紹介されているノウハウは
「他の人も読んでいるノウハウだから
いまさら私がやっても飽和しちゃって
もう稼げないだろう・・・」
と知っている人ばかりです。

あなたもそう思っていないですか？

私が時々ご紹介している
プレミアム商品とその仕入れ先も
クリックして見に行く人は多いですが
・実際に仕入れて
・実際に出品して
・実際に儲ける人
というのは毎回ほぼゼロです。
仕方なく私が仕入れて儲けています（笑）

あなたは私以外のメルマガも含めて
毎日たくさんのノウハウや
儲かる情報を目にしているはずです。

今日からは
出来るノウハウはすべて
最低一回は実践してみてください。

例えば先日ご紹介したこのノウハウ

http://www.tenbai-tosyokan.jp/search/detail/?book_id=895&issuuer_id=81

家電量販店でも
ドラッグストアでも
大型スーパーでも
どこでもすぐに実践出来ますよね。

こういった誰にでもすぐ出来ることなのに
「行動してみる人」と「行動しない人」
のふた通りの人が現れます。

単純に考えて見てください。
利益が増える可能性があるのは
どちらの選択をした人でしょうか？

私は行動してみました。
実際にお店に行き
ビームを当てて
いくつかの儲かる商品を仕入れました。
あなたもこのPDFを読んだはずですが。
行動されましたか？

あなたは他の人と違います。
教材を購入して
この特典コラムを読むという
行動が出来た人です。
必ず成功する人です。
今日から更に行動を加速させてください。

もう一つ、
こういったノウハウを
実際に行動して自分のものにしていくと
必ず「応用」が出来るようになります。
この応用力を付けるためにも
ノウハウの実践はとても重要なのです。

たとえば
前述のノウハウは「紙おむつ」のネタです。
このノウハウを読んですぐにお店へ行き
紙おむつコーナーだけ見て回って
満足して帰るのではもったいないですね。

家電量販店や大型スーパー
ホームセンターでは

紙おむつコーナーとともに
必ずあるコーナーがあります。
ペットコーナーです。

実は紙おむつメーカーのほとんどは
その技術を応用して
ペットシートを製造・販売しています。
ですからあなたは
・紙おむつコーナー
・ペットコーナー
の両方で利益を上げられるようになります。

あなたに赤ちゃんや
ペットがいなくても
普段からあなたが行くお店の
あらゆるコーナーをみてまわり
いつでもノウハウを応用出来るように
頭を柔軟に保っておいてください。

「消耗品が売れる・儲かる」
と知ったあなたは
次はどんな行動をとるのでしょうか？

あるいは
「利益が出るブランド・メーカー」
を知ったあなたは
次はどんな行動を取るのでしょうか？

店舗に限らず電腦も視野に入れてください。
ノウハウを実践した上で
あなたのレポートリーに組み入れ
どんどん派生や応用が出来るようになり
収入が加速していく。

このような流れをイメージしながら
毎日のせどりに取り組んでくださいね。

本日のまとめです。
・ノウハウは必ず実践する
・ノウハウを派生・応用する

本日は以上です。

第3話 私がモノレートで見ているポイント

あなたもモノレートを使っていらっしゃると思いますが
値崩れに巻き込まれないよう
注意して頂きたいポイントがあります。

- ・出品者数
 - ・その商品が本当に売れる価格
- この2つです。

まず、出品者数。
とくにCDやDVD、ゲームソフトなど
いわゆるメディア系は重要です。

予約転売では人数は完全に無視しますが
発売済みの商品では重要です。

- ・高ランキング商品で出品者が100人超
- ・低ランキング商品で出品者が私だけ

私は好んで後者の状態を選んでいきます。
「私がカートを獲得する可能性・割合」
「私から買ってもらえる可能性」
これを最重要視しています。

初心者の多くは
モノレートのギザギザ（通称：波）の数と
ランキングしかみません。
私はさらに「人数」の情報も加味しています。

私は参入条件として
モノレートのギザギザが
3ヶ月間で6回以上あるということを
目安にしています。

ギザギザの数が6回で
出品者が私だけなら
私の商品は3ヶ月間で6回売れると予測しま
す。

ギザギザの数が30回で
出品者が私を含めて10人でしたら
私の商品は3ヶ月間で3回売れると予測しま
す。
しかし、ライバルが9人もいれば
値崩れするはずですので
現在のカート価格を基準とした見込み利益は

得られないと判断します。

実はギザギザ1回につき
その商品が1個しか売れていないということ
はなく
あるせどらーさんの実験では
ギザギザ1回に対して平均3個は売れている
ようです。

ちょっと脱線しますが
ギザギザが全く無い商品でも
実際にはよく売れているという現象もあります。
これは購入者からの「評価」「レビュー」を
みれば
ちゃんと確認出来ます。

こういった
「モノレートでは
売れていないように見えるのに
実際には良く売れている商品」
こんな商品を見つけられたら
あなたは儲かりますね。

私はリサーチにツールを使うことが多いのですが
ツールには出品者数を絞り込む機能が付いています。
ですので私はいつも
・出品者が一人だけ
・出品者がゼロ
などを好んで抽出しています。

次に「その商品が本当に売れる価格」を確認
します。

あなたが中級者以上なら
もう大丈夫だとは思いますが
「カート価格に欺されるな」というお話です。

店舗せどりでも電腦せどりでも
その時のカート価格を基準に利益計算をして
仕入れて出品したら
その価格では全く売れず
やむを得ず値下げして販売する。
その結果、赤字になる・・・。

こんな経験があなたにもあるはずですよ。
長く最安値をキープしてきた出品者の

在庫が無くなった直後に発生しやすい現象です。
いわゆる「オレ様価格」です。

例えば、現在のカート価格が1万円で
ランキングも高い商品。
モノレートのギザギザも
数え切れなくらいたくさんで
出品すればすぐに売れて行きそう！！

ここであなたは次のポイントを確認してください。

- ・現在のカート価格である1万円で本当に売れているのか？
- ・直近、売れたときの最低価格。
- ・一番良く売れていたときの最低価格。

現在のカート価格である1万円で
何度も売れているようでしたら
問題ありません。

しかし、直近で売れたときの最低価格が
6千円で

よく売れていたときの最低価格も6千円。
最低価格が1万円になってからは
まだ一回も売れていない。

この商品、
あなたはいくらで売れると思いますか？
6千円まで値下げしないと
売れないと思われませんか？
そして、6千円で売ったとしても
あなたの仕入れ値で利益が出ますでしょう
か？

今日のコラムの内容は
・出品者数
・見込み利益
・回転率
など様々な要素においてケースバイケースに
なります。

やはり売れ残りリスクや値崩れリスクは
出来るだけ回避する力を付けてください。
もっともっとモノレートを読み込んでくださ
いね。

第4話 私達せどらーが狙うべき商品とは？ 家電量販店（店舗せどり）編

店舗せどりが全くダメ！という
お悩みメールを多数いただきます。
このことは通常メルマガでも
なんどかご説明したのですが
もう少しわかりやすく書いてみます。

まず、店舗せどりでは
店舗側の事情を察してあげることが
とても重要になってきます。
おもちゃ屋さんでも
ホームセンターでも
大型スーパーでも
共通するある事情です。

店舗はそれぞれ限られたスペースで
最大の売上を追求していますね。
店舗にとって「絶対にどうしようも無い」
というある制約があるのですが
なんだかわかりますか？

それは「売り場面積」です。
一度、店舗を作ってしまうと

自由に伸び縮みするものではありませんので
永遠に固定値になります。

各店舗はこの限られた面積で
常に最大の売上を確保する使命を負っています。

「お店側は限られた売り場面積を少しでも有効に使いたい」
まず、このことを念頭に置いてください。
このことがあらゆる商品の価格設定に影響しています。

店舗にとって好きな商品はなんでしょう？

とにかくよく売れてくれる商品ですね。
一定の売り場面積で何度も売上を上げてくれる、
とにかく回転の良い商品です。
並べたとたん売れて行き
補充しては売れる。そんな高回転商品です。
一定の売り場面積から最大の販売金額を上げてくれます。
つまり売り場面積を有効に使える商品です。

反対に、店舗が嫌っている商品はなんでしょう？
もう簡単ですね。「売れ残り商品」です。

貴重な売り場面積を専有しているのに売上はゼロです。

売れ残り商品も陳列しなければ永遠に売れません。

売れ残り商品は貴重な売り場面積を専用し続け、よく売れる商品の販売機会を失う悪魔のような存在です。

繰り返しますが店舗にとっては売り場こそが財産です。

お金を生む資産です。

そんな貴重な売り場を何年も占有している売れ残り商品を目の敵にしています。

どんな商品が売れ残りになるのでしょうか？

- ・発売から年数が経過している。
- ・現行モデルから型遅れになっている旧製品
- ・不人気商品

こういったものですね。

店舗心理をもう一度考えてみましょう。

店舗はこう考えます。

「売れ残り商品を処分してそのスペースで高回転商品を販売したい」

ここで店舗と私達せどらーに共通の利益が生まれます。

Amazon では新発売の新製品よりも
廃盤になった旧製品の方が高く販売されることがとても多いです。
これは、Amazon の価格設定がメーカーの思惑では無く、「需要と供給」の関係で構築されているからです。

特に電化製品において廃盤製品や型遅れ製品はプレミアム価格になりがちです。
その反面、実店舗は大幅値下げで処分しようとしています。

ここで私達せどらーにチャンスが訪れます。

私達せどらーが狙うべきなのは

- ・ 廃盤商品
- ・ 型遅れ商品
- ・ 発売から年月が経過している商品
- ・ 店舗の処分品・投げ売り品

ということになります。

逆に、いくらリサーチしても
儲かる商品が見つからないコーナーがあります。
それは「新製品」のコーナーです。

新製品はメーカーも力を入れていますので
お店側へ販売奨励金も出ますし
派手なPOPでとにかく目立たせようとして
います。

ただし、値下げは厳しく制限されています。
せつかく開発費をつぎ込んで作った新製品で
す。
高く売らなければ利益が出ません。
発売直後はどの店舗でも価格統制されていま
す。

メーカーやお店側としては新製品、売りたい
商品をどこへ並べるでしょうか？

これも簡単ですね。
各店舗の一番人通りの多い場所、
つまり一等地の通路には
こういった、メーカーと店舗がその時、その
時に一番売りたい商品を並べています。

価格統制されていますので
私達セドラーが参入できる商品はありません。
ん。

あなたがこれからやるべきことは

店舗が処分したい売れ残り品が

- ・店舗のどこに陳列されているのか
- ・どのような表示（価格）で販売されているのか
- ・長期保管商品・売れ残り商品は新製品とはなにか明らかに違うサインが有るのでは無いか？

これらのことを知る事です。

最後の長期保管品には次のような特徴があります。

- ・箱が日焼け、変色している。
- ・値札やPOPのデザインが新製品と違う
- ・お客様の目のつきやすいところに置いてある。
- ・一番目立たない場所に」置いてある。

もう一つ。

お店側の心理について考えたとき
値切り交渉がしやすいのは
やはり下記の商品です。

- ・廃盤商品
- ・型遅れ商品
- ・発売から年月が経過している商品
- ・店舗の処分品・投げ売り品

「もう十分に値下げしているから」
とさらなる値下げを断られることも多いですが
「めったに購入希望者が現れない」という

商品ですから食い下がる値打ちはあるはずで
す。

値切り交渉の際には
「買ってやるよ！」というような
上から目線では無く
「探していた商品なんだけど
予算を超えるのもう少し協力して欲しい・
・」
という風に下手に出るほうが
成功率は高いと思います。

店舗せどりにおいて
この「値切り交渉」はとても重要です。
ただ、出来ないせどラーが多いのも事実です。
転売ということに後ろめたさがあるようで
す。

店員さんにとっては
あなたも大切な一般のお客様の一人です。
消耗品を値切る客はめったに居ませんが
炊飯器でもオーディオコンポでも
ある程度の商品は
価格交渉をするのが普通ですよ。

恥ずかしがらず
遠慮せず、どうどうと交渉してください。
第一目標は「消費税額」です。
私の場合は「半額以下」の提示から始めてい
ます。
ダメモトですし
売れ残り品が捌ければ
お店にもメリットがあるのですから
どんどんチャレンジしてください。

値切らない人は「必死さが不足している」と
思います。
いい方が悪いですが「せどりを馬鹿にしてい
る」人です。
値切った分だけあなたの利益が増えて
あなたの大切な家族の為になるのです。

八百屋さんでお野菜を値切る主婦を見習って
ください。

せどりは趣味でやっているではありません
せん。あなたとご家族の生活がかかっているの
です。

第5話 ライバルが少ない土俵で稼ぐという 選択

前述のコラムでも少し触れましたが
私は出来るだけライバルの少ない商品を
扱うことにしています。

「そんなことができるの？」
と思われるでしょうが
まだまだAmazonには
ブルーオーシャンに近い商品が
いくらでも存在します。

参入者が少ない商品というのは
どんな商品が考えられるでしょうか？

まず、最初は
「出品制限のあるカテゴリー」です。
有名なのは「ドラッグストア（旧：ヘルシア
ソドビューティー）」ですね。
昔と比べて出品審査が非常に厳しくなりました。

審査基準を変えたのなら
既存の出品者にも再審査をウケさせるべきだ

と思いますが
Amazon もそのあたりはぼやかしています。

出品審査に通る方法は私も完全には存じませ
ん。
がんばって通過して頂くしかありません。

非常に狭き門ですから
通過した後は
それまでの苦勞がしっかり報われるくらいの
利益があなたを待っています。
諦めずにチャレンジしてください。

次に候補に挙がるのが
「期限付き商品」です。
主に食品ですね。
これもテストを受けなくてはなりません。
このテストの答えは教材にも載っていますの
で参考になさってください。

私が得意としていた方法に
「新商品の登録」があります。
Amazon の商品ページに無い商品を

新たに登録して
自分だけが販売するという方法です。

いずれ、時間の問題で
他の出品者が乗っかってくるのですが
見つかるまではしばらくの間
ものすごく稼げます。
値崩れするまでがその商品の寿命となります。

これらの方法を組み合わせればさらに儲かります。
・ヘルスアンドビューティーカテゴリーで
・期限付きの商品を
・セット組などで新規登録販売する。

この方法で荒稼ぎしているせどラーが
何人も存在します。
彼ら曰く「なぜみんなこの方法をやらない
の？」
と口を揃えます。

ヤフオク出品者やメルカリ出品者なら
商品登録は当たり前の作業です。

しかし、FBAの相乗りに慣れた私達は
この手間を嫌うのです。
「産みの苦しみ」が大嫌いなのです。

あなたにはぜひ
この「産みの苦しみ」を
武器にして頂きたいと思います。
少しの手間が
あなたを大きく稼がせてくれます。

他の人と違うレベルの稼ぎを目指すのであれば
他の人と同じ方法だけやっていたのでは
いつまでたっても稼げませんね。
ここでもチャレンジした人だけが
その成果を受け取れるのです。

あなたにはぜひチャレンジして欲しいと
ころから願っていますし
きっとチャレンジしてくれると信じていま
す。

第6話 Amazon 以外の販路の重要性

ほとんどのセドラーは
Amazon のみで販売しています。
専業せどラーでも
Amazon 100%という人は珍しくありません。

しかし、これはとても危険な状態ですね。

ご存知のように
Amazon をはじめとした
プラットフォームでは
そのアカウントを失うと
すべてを失います。

そして、そのアカウントは
Amazon とあなたが話し合いで保たれるわけ
では無く、唯一、Amazon だけが決定権を持
ちます。

アカウントを失うとき、
あなたには事前に連絡も相談も無く
一方的に結果だけ通知されます。

私自身、アメリカとカナダの
アカウントを突然失いました。

また、多くのセドラーが
突然アカウントを取り消されたり
一定期間、停止されるのを見てきました。

あなたが副業であれば
まだリスクも被害も少ないでしょう。

ただし、
仕入れを全額、
クレジットカードで決済している場合
多くのケースでは決済日までに
Amazon から入金されることはありませんの
で3ヶ月近く、ご自身の貯金から
クレジットカードの支払いをする必要があります。

つまり、
あなたは仕入れ金額の3ヶ月分程度は
常に現金を確保する必要があります。

現金が不足していれば
あなたの金融信用は無くなり
ブラックリスト入りとなります。

延滞利息もたいへんなことになるでしょう。
サラ金地獄に陥る人を何人も見てきました。

「卵は1つのカゴに盛るな」
という格言があります。

今すぐでは無くとも
あなたは Amazon 以外にも
販路と収入源を持つ必要があります。

リスク回避のためだけではありません。
実は、Amazon 以外の販路も
ものすごく儲かるのです。

例えばヤフオクです。
いまや、スマホからでも簡単に出品出来ます。
フリマアプリの1つになる勢いです。

最近、ヤフオクはものすごく大きな改革を行
いました。
購入者の決済手数料を無料にしたのです。

(販売者の負担は増えました)
これによりヤフオクは最強となりました。

あなたをご存知無いでしょうが
ヤフオクの売上は
ずっと右肩上がりです。
上記の改革で更に激増しています。

ヤフオクの販売手数料は
わずか8.64%です。
Amazonの15%とは比べものになりません。
アカウントリスクも雲泥の差です。

あなたが知らないだけで
日本にはヤフオク長者がものすごくたくさん
存在します。

あなたの仕入れノウハウがあれば
ヤフオクで稼ぐことは簡単なはずです。

ここでも
・行動するか
・行動しないか
どちらを選択するかで
あなたの将来の収入は変わってきます。

行動した方が収入が増えるのか
行動しない方が得なのか
一度考えてみてください。

よく、目的と手段をはき違えるな！
というお話を耳にしますよね。

あなたがもともとせどりを始めようと思った
のは
どういう理由・目的だったのでしょうか？

おそらく私と同じはずです。
・お金が欲しい。なにか良い方法は無いかな？
・そうか、転売という方法があるのか。
・Amazon？せどり？面白そうだな

こういう流れのはずです。
あなたは決して趣味で Amazon 転売をやっているわけではないはず。

お金を稼ぐことこそが目的で
Amazon は単なる手段の1つです。

だったら稼ぐ手段を増やしませんか？
第2、第3の収入源を確保しませんか？
というのが今回のコラムの趣旨です。

Amazon や FBA に固執するのは
圧倒的に男性が多いです。
女性は目的と手段をはき違えることが少ない
ようで、ヤフオクやメルカリでボロ儲けして
いる女性の割合は
Amazon よりも圧倒的に高いです。
頭が柔軟なのです。

F B A は楽ちんだから・・・
確かにそうです。
私は Amazon をやめると言っているのではあ
りません。
Amazon で今の収入を確保しながら
ヤフオクとメルカリを始めましょうと言っ
ています。

Amazon で 30 万円稼げる人なら
ヤフオクで 10 万円。
メルカリでも 10 万円。
あなたの収入を合計 50 万円にするのは簡単
です。

みんなが Amazon に行ってしまったので
ヤフオクに残った人は
ブルーオーシャンだと大喜びしています。

セドラーの多くは次のような勘違いをしま
す。

「ネット通販利用者なら
Amazon の価格をチェックしているはずだ」

「だから Amazon よりも高い価格で買う客な
んて居ない」

この理屈は都市伝説です。

世の中には

- ・ Amazon でしか買わない人
- ・ 楽天でしか買い物しない人
- ・ Yahoo!ショッピング・・・
- ・ メルカリ・・・

あなたが理解出来ないだけで
現実の世界は全く違うのです。

Amazon で仕入れてヤフオクで売っている人
なんて山ほど存在します。
究極の Amazon 刈り取りです。

目的と手段。

今、どのプラットフォームが一番稼ぎやすい
のか。

どのプラットフォームが安全なのか。

どのプラットフォームに全力を傾けるべきな
のか。

常にこのことを頭に入れておいてください
ね。

成功なんて簡単ですから。
ほら、もう、あなたのすぐそばにあります。

第7話 电脑せどりには2つの勝ちパターンがある

これも以前、メルマガで触れたことですがもう少し詳しくご説明したいと思います。

电脑せどりにはそのリサーチ方法が2通りあります。

- ・ プレミア商品を見つけてから仕入れ先を探す方法
- ・ 仕入れ先店舗をきめてからそのお店の中から儲かり商品を探す方法

それぞれ解説します。

1 番目の方法

- ・ プレミア商品を見つけてから仕入れ先を探す方法

私の場合はツールを使ってプレミアム商品を抽出しネット上でその商品を販売しているお店を探して仕入れます。

[プレミアム商品リサーチツールせどふれワガハイ特典付き](#)

仕入れ先もある程度確立しています。
今回の教材購入にも特典として付けている
「[パソコンせどりネットショップリスト](#)」です。

この方法は
まず最初にプレミアム商品を見つける必要があります。
私のようにツールを使えば
あっという間に恐ろしい数のプレミアム商品が
見つかりますので
仕入れ商品に困ることはありません。
毎日毎日、淡々と仕入れ作業を繰り返すだけ
です。

ただし、ツールが無くても
リサーチ出来ない事はありません。
そのためのノウハウも
たくさん出回っています。

&pct-off=-0

や

キーワード検索などですね。

2 番目の方法

・仕入れ先店舗をきめてからそのお店の中から儲かり商品を探す方法

私は最近、この方法を好んで取り入れてきました。

いくつかの教材購入特典として
儲け安いショップもご紹介してきました。

おかげさまで多くの読者様が
それまでの限界を一気に突き抜け
大きく稼げるようになりました。
自分でも良い情報発信が出来たと自負しています。

私をご紹介したショップ以外でも
儲かるお店がいくらでもあります。
要は、そんなお店を探す努力をするかしないかです。

何時間もかけて見つけたショップは
そのお店を見つけたあなたの財産になります。

1つのお店で何十万円も利益が出せた！

そんな嬉しいお便りをたくさんいただいています。

具体的には各ネットショップから自分宛に届く商品情報やセール情報が届けられる仕組みを構築する。

これは特典のネットショップリスト6月号に書いてありますのでぜひ実践してください。

どちらがいいのか？
答えは当然、「どちらも」です。

とくに初心者の方は
ツールを使うことをためらいがちですが
ツールは「時間をお金で買う」という投資です。
例えば私が使っているツールは
月額使用料が4980円です。

あなたは毎月、リサーチに何時間かけていますか？

せどりも労働です。
あなたの貴重な「時間」を浪費しています。

あなたがリサーチにかけている時間で
4980 円を割り算してみてください。
それがあなたの時給です。

あなたの時給が千円の場合
一ヶ月に5時間以上、
リサーチに時間をかけているのなら
ツールを導入した方が得ですし
早く稼げるようになります。

あなたはこれからどんどん稼いでいく人で
す。
あなたにとって一番貴重なのは「時間」です。
ツールや外注の利用も視野に入れてください
ね。

このコラムのまとめ

1 番目の方法では
プレミアム商品を見つけて自作のネットショッ
プリストで仕入れる。
(自作の)ネットショップが無いときにはワガ
ハイ特典のリスト使う

2 番目の方法では
各ネットショップから自動的に情報を収集し
て儲かる商品を仕入れていく

そして両方の方法を平行してよりいっそう収入を大きくしていく。

第8話 儲けている人は自己発送に力を入れているという事実

※別特典：お菓子の稼ぎ方参照

私を含め、
一部のせどらーは
F B Aだけではなく
自己発送を増やしているということを
あなたをご存知でしょうか？

他のせどらーさんのメルマガを見ても
ほとんどの方はF B A一辺倒です。
自己発送について書かれているのは
予約転売ぐらいでしょうか。

実は自己発送に注目して
こっそり大きく稼いでいるセドラーって多い
のです。

専業せどらーさんの事務所を訊ねると
たいてい、自己発送商品の在庫を保管してい
ます。

大御所せどらーさんのほとんどは
こっそり自己発送で稼いでいるのです。

例えばこちらの商品をみてみましょう。
【まとめ買い】 ビオレさらさら UV アクア
リッチウォーターリエッセンス 50g × 6個

http://shiterun.com/wagahai/0505_01

※ちなみにFBA出品も可能な商品だと思
います。

カート獲得者はいません。
セット販売なのと自己発送だからでしょ
うか？
自動的に最安値の人が売りまくっています。
ライバルはわずか3名です。

http://shiterun.com/wagahai/0505_02

モノレートはこうなっています

<http://mnrate.com/item/aid/B016MF6EUG>

ランキング1570位と恐いくらい売れてい
ます。
しかも出品者はこれから私が参入しても
わずか4名ですからかなりの売上が見込め
ます。

ちなみに仕入れ先は楽天です。

http://shiterun.com/wagahai/0505_03

1つ 650 円～ 680 円で仕入れられます。
6 個なら 3900 円～ 4080 円ですが
楽天ポイントやハピタスポイント還元で
結局 3900 円ほどになりました。

この商品を次の条件で販売したとします。

- ・ 販売価格は最安値の 5850 円（送料込み）
- ・ 自己発送送料を 500 円と仮定
- ・ 仕入れ値は 3900 円

利益計算はこうなります。

http://shiterun.com/wagahai/0505_04

利益は 865 円。

利益率は 14.79 %とまらずです。

上の商品は F B A 納品出来る商品でしたが
次は F B A 禁止商品です。

http://shiterun.com/wagahai/0505_06

キヨロちゃんがチョコレートで禁止商品です
ね。

この商品は
このキョロちゃん20個セット
http://shiterun.com/wagahai/0505_08
を1セットと

ベイククリーミーチーズ10個セット
http://shiterun.com/wagahai/0505_07
を2セット作ることが出来ます。

この40個セットを仕入れて
バラしてそれぞれ最安値で販売すれば
(送料は500円として)
キョロちゃん 908円×2セット=1816円
ベイククリーミー 1100円
の合計2916円の入金が見込まれます。

仕入れ値は1780円ですので利益は1136円。
売値総額は4410円ですから
これも利益率は27.75%とまずまずです。

自己発送を増やす目的はもう一つあります。
発送個数全体を増やすことによって

運送会社への発言力を増す狙いです。
発送数量が多いということは
運賃の値下げ交渉において
一番大きな武器になるのです。

ちなみに
上のお菓子2種類の出品者数は
モノレートの動きと比較して
少ない方だと思います。

確かに自己発送は手間がかかりますが
あえて誰もやりたがらない
自己発送を選択することで
あなたの利益はどんどん増えていきます。

まとめますね。
まずはメリットから

- ・自己発送限定商品はライバルが少ない。
- ・自己発送限定商品は利益率が高い。
- ・勝手に返品されない。
- ・発送個数が増え運賃交渉が有利になる。

デメリットもあります。

- ・発送作業が面倒。

- ・在庫管理が必要。
- ・期限切れになると赤字。

これらのメリット・デメリットを
よく理解した上で
自己発送をあなたの武器にしてくださいね。

第9話 10万円で止まる人と30万円まで いける人の違い

最初にお断りしておきますが
今日の話はとても非科学的です。

理系の方には面白くないかもしれませんが
論理的に説明出来るモノではありません。

それでもご批判を覚悟で書かせて頂くのは
私には「ネットビジネスで成功するには

このことが一番重要だ」
という信念があるからです。
素直な気持ちで読んで頂きたいと思います。

私はネットビジネスを始めたころ
なかなか月に10万円を稼げるよう
になりませんでした。

あなたは今、
どのくらい稼げていますでしょうか？
そして、あなたの目標額はおいくらでし
ょうか？

今日は「マインドブロック」
というお話をさせていただきます。
あなたが目標額を稼げるようになるため
とても大切なお話です。

ひよっとすると
このお話が今回の特典の中で
一番重要かもしれません。

今日のポイントは3つです。

- ・引き寄せ
- ・環境
- ・そしてマインドブロックです。

私かなぜ

なかなか10万円稼げなかったのか

どうやって10万円稼げるようになったのか

なぜ30万円で再び止まったのか

どうして100万円以上を稼げるようになったのか

10万円稼げない人

10万円稼げている人

10万円で止まってしまっ
て伸び悩んでいる人

同じように

30万円稼げない人・・・

50万円稼げない人・・・

100万円稼げない人・・・

それぞれに同じ理由が当てはまります。

これから先はあなたの今の収入と
目標としている金額を思い浮かべながら
読み進めてくださいね。

私が10万円稼げなかった理由は
次の通りです。

「10万円稼げるようになった自分を
明確にイメージ出来なかったから」

「まわりに10万円稼いでいる人が居なかつ
たから」

「自分が10万円稼げる人間だと信じてなか
ったから」

つまり、未体験ゾーンである「10万円」
という**数字が壁**になっていたのです。

ネットビジネスでは
明確にイメージした金額までしか
稼げないと言われています。

「10万円欲しいなあ」
「でも10万円なんて夢のまた夢だよね」
「私に10万円を稼げるはずが無いよね」

こんなことを言っていたのでは
絶対に稼げないのがネットビジネスの世界で
す。

逆に、明確にイメージ出来れば
10万円はいとも簡単に稼げるようになります。

「自分は10万円稼げて当たり前だ」

↓ ↓ ↓

「もうすでに自分は10万円稼いでいる人間
だ」

↓ ↓ ↓

「私の財布にはいつも10万円が入っている」

これくらい
自分にとって10万円という数字が
当たり前になれば
あなたはもう10万円を稼いでいます。
これがいわゆる「引き寄せの法則」です。

もう一つ。
あなたの周りに10万円を
当たり前稼いでいる人が存在する場合も
あなたが10万円稼ぐのは簡単です。

あなたの身近な人が10万円稼いでいると
「なんだ、簡単じゃ無いか」
「じゃあ、私にも簡単だよね」
「さっさと10万稼いじゃおうっと。」
ということになります。

私の姉が
ネットビジネスを初めて
わずか数ヶ月で毎月30万円稼げるようになったのは、50年間、常に上から目線で見続けてきた弟である私が
簡単に30万円稼いでいるのを見て
「30万円なんて簡単だ！」
「30万円なんて当たり前だ」
「20万円では少なすぎる！！」
と頭と体が順応してしまったからです。

姉にとって30万円は壁でも何でも無かったのです。

ですから
あなたの周りに稼いでいる人が増えてくると
あなたは彼らと同じ程度にまでは
必ず稼げるようになるのです。

稼いでいる人と同じ行動や思考をするのです
から稼げて当たり前です。

あなたの周りに
稼いでいる人がいて
その人と同じ行動・同じ思考が出来ること
つまりこれが2番目に挙げた「環境」です。

身近に稼いでいる人が居ないのなら
あなたの方から会いに行けばいいのです。
向こうからはやってきません。
セミナーや塾に入るのは
「環境を得るため」です。

私が札幌までお金をかけてまで人に会いに行くのは、そこに行けば月収1千万円の大物せどらーがたくさん(何十人も)いるからです。

そこでは月収1千万円が当たり前の世界で
100万円しか稼いでいない私は少数派です。

そして、マインドブロック。
あなたはいくら欲しいですか？
10万円ですか？
30万円ですか？
100万円ですか？

私のメルマガでアンケートをとったり
メッセージをくださった方に質問すると
10万円とか30万円などの
とても控えめな数字が返ってきます。

あなたが強くイメージ出来得ていれば
10万円、30万円は稼げるようになるでし
よう。

しかし、なぜ50万円では無いのでしょうか？
なぜ100万円では無いのでしょうか？

それは、あなたが
「100万円」という数字を
現実的な数字だと考えられないからです。

あるいは、失礼ない方になりますが、
あなたは100万円を必要としていないので
す。

ご批判を覚悟で書きますが
人は、居心地の良いところに留まろうとする
性質があります。

太っている人はダイエットをしながらも
実は今の状態のほうが居心地が良いので
いまの状態に留まろうとするのだそうです。

環境を変えることにたいして
深層心理が恐れてしまうのだそうです。

「そりゃあ、お金は多い方がいいよ。」
とおっしゃることでしょう。
しかし、最初に「10万円」と答えたあなた
は絶対に20万円は稼げません。

何故でしょうか？

あなたの行動が10万円「だけ」稼ぐための
行動になってしまうからです。

月の初めから死にものぐるいで
仕入れを行っても
10万円稼げる見込みが出来たとたん、
あなたはペースダウンしてしまうはずです。

あなたは10万円を越しそうになると
心のどこかで恐怖心が芽生え
自分で自分にブレーキをかけてしまうので
す。

これがマインドブロック=心の壁です。
ネットビジネスマン、全員に存在します。

10万円で止まる人と
100万円稼ぐ人(=100万円で止まる人)
の違いは「どこにマインドブロックがある
か?!」
これだけです。

あなたが
「10万円でいいや」
「30万円は無理だよ～」

と言っている間は
絶対に30万円は稼げません。

あなたが30万円稼げるようになるためには

- ・引き寄せの法則
- ・環境
- ・マインドブロックの破壊

をつかって「30万円稼ぐ思考と行動」が必要です。

「環境」は、あればそれはとても強い武器になります
が
あなたの心が強ければ
「引き寄せ」と「マインドブロックの破壊」
だけでも30万円は可能です。

そして、せどりで
30万円稼げるようになると
30万円はもはや最低ラインになります。
30万円の稼ぎ方を
心と体が覚えてしまうからです。

しかし、そこから先は
また違う思考と行動が必要です。

あなたがまたもや作ってしまう
次のマインドブロックに立ち向かわなければ
なりません。

40万円とか50万円を
強くイメージ出来れば
40万円、50万円を稼げるようになります
し
もし、イメージ出来なければ
あなたは30万円で止まります。

考えてもみてください。
30万円稼ぐのと
50万円稼ぐのとでは
いったいどこが違いますか？

「50万円稼ぐノウハウ」
なんていうものはありませんよね。
ただ単純に作業量（仕入れ量）を
増やすだけのことですよね。

私は10万円しか稼げなかった時に
どうしても30万円を稼げるようになりたく
て次のような行動をしていました。

あなたにドン引きされたり
馬鹿にされるかもしれませんが
あえて白状します。

- ・ 家族にお金を借りて30万円を用意した。
(福澤諭吉さんが30人ですね)
 - ・ その30万円を自分の財布に入れた。
 - ・ 中身の30万円が見えるように写真を撮った。
 - ・ その写真をスマホに保存した。
 - ・ 借りたお金は家族に返した。
-
- ・ ことあることにその写真を眺め
「オレはせどりで30万円稼ぐ男だ」
「オレは既に30万円稼げるようになった」
「オレは30万円稼げるのが当然だ」
「オレの財布にはいつもせどりで稼いだ30万円が入っている」

馬鹿馬鹿しく思えるでしょうが
自分で自分に暗示をかけたのです。
それくらい必死でした。

思い込みとは恐ろしいもので
本当に「自分はせどりで30万円稼いでいる」
という気持ちになりました。
自分の中では30万円稼ぐというのが当たり
前になりました。

現実的には次のような変化が生まれました。
そうです。
仕入れ額が増えたのです。
メルマガでも書きましたが
せどりで収入を増やす第一歩は「仕入れ」で
す。

いくら優秀なせどらーでも
仕入れをしなければ1円も稼げません。

30万円稼ぐことが当たり前だと
頭にすり込まれた私は
30万円の利益が出せるだけの
仕入れをするようになったのです。

「30万円稼ぐということは
毎日1万円の利益を出せるということ。
つまり、毎日5万円の売上があるということ。
(利益率20%として)

「だったら私は毎日4万円は仕入れるのが当
たり前だよね。」
自然とそう考えられるようになりました。

こんな具合に
毎日何の違和感も無く
恐怖心も無く、
淡々と仕入れが増えていったのです。
結果はご存知の通りです。

これらの例から
あなたは既に
なにか思うところがあると思います。

どう行動すべきかも
もう見えていると思います。

最後にもう一度お訊ねしますので
「声に出して」答えた後どう行動するか
ノートに書いて自分自身に宣言してください。

そして、稼げるようになったあなた自信を
強く強くイメージしてください。

「私は〇〇万円稼ぐ。」

「私は〇〇万円稼いでいる男（女）だ」

「私はもう既に毎月〇〇万円を稼ぎ続けている」

「私の財布にはいつも〇〇万円が入っている。」

「私は成功者だ！！」

では、いきますよ。

「あなたはいくら稼げるようになりたいですか？」

私はいつもあなたの成功を信じています。

参考文献【ワガハイオススメ】
思考は現実化する 1～3巻
ナポレオンヒル

コラムは以上です。

ワガハイ