

## Step5

# 出品後の見直し

- ◇出品後の見直し
- ◇売れない時はーこれを見直す
- ◇売り上げを加速するには



# 出品後の見直し

出品したら自分のアカウントを  
スマホ又はアンドロイドで**見直す**

## 【見直しポイント】

①商品タイトルで検索する

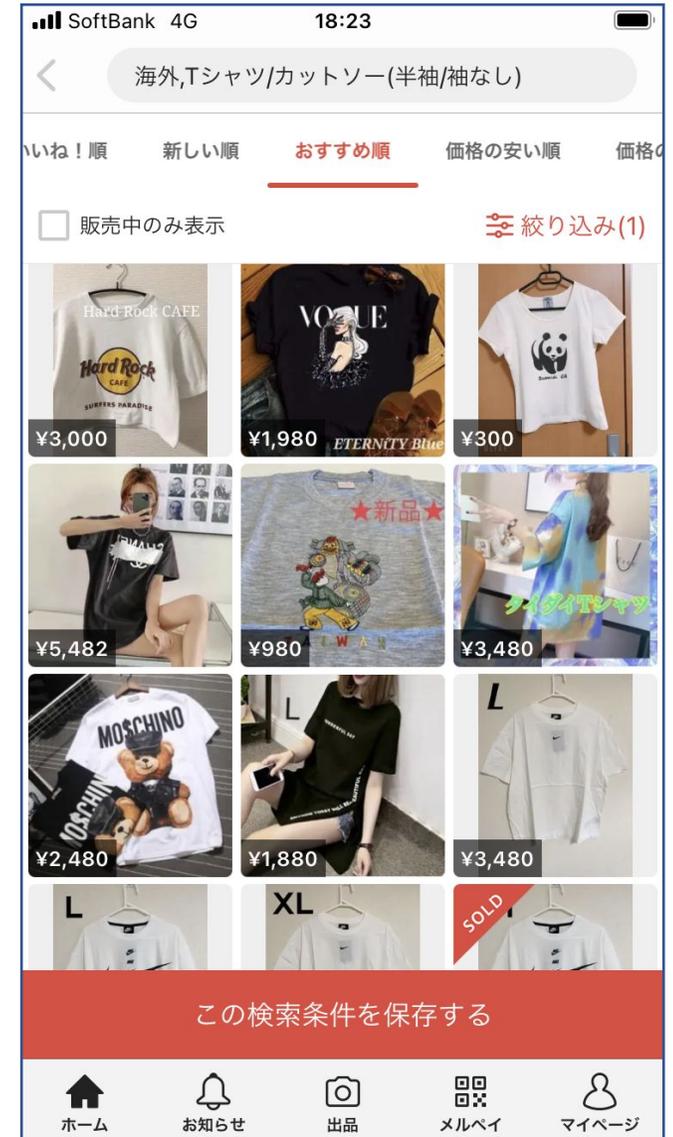
↓  
検索ワードは働いているか？更にいい検索ワードはないか？

②サムネイルで**他の商品と並んだ時の見栄えを確認する**

↓  
他の商品と並んだ時に目立つか？

**タップしたくなる画像か？**

サムネイル



# 出品後の見直し

サムネイル



売れている商品はTOP画像がタップしたくなるものです。

「もっと見たい」と思わせるTOP画像にしてください。

- ✓ サイズが分かりやすい
- ✓ 商品が分かりやすい
- ✓ 画像が綺麗

これらを意識して  
TOP画像は文字が読みやすいことが**基本**です。

サイズがすぐに読み取れる

商品の機能が分かる

一目瞭然にしましょう。

# 売れない時はここを見直す

## まずTOP画像を見直す

①商品の良さが伝わっているか？→

**商品を手にとってどこがお勧めポイントか？を徹底的に見直す**

使いやすさ 肌触り—触った時の感触、

機能性—2WAY、ポケットの数、サイズの調節、

お勧めしたい点— 体型カバー、伸縮性、着心地

どんな時に使うか— お祝い、仕事、

価値を提示— スキミング防止、防水性、撥水加工、素材の説明

これらがTOP画像で伝わっているか？

自分で分からない時は  
メルカリ・Amazonで  
同じものを売っている人を  
参考にしてください。

# 売れない時はここを見直す

## 売れている人のページを研究する

### ①どんなTOP画像で売れているか？

自分と違っているところをモデリングしてください。

文字が読みやすい、自分にはない文言があるなど。

### ②商品タイトルの文言で、自分に足りないものはないか？

商品ごとに検索されているのワードがあります。そのワードを抑えているか。

自分に足りない部分を  
把握できるように  
しましょう。

## 毎日売れる商品を作る→アカウントのSEOを上げる

### ① 1日1個～3個売れる商品を作る

回転率の良い商品を作る → アカウント自体の回転率が上がる

出品している商品全体の検索が上がる。

### ② どんな商品を1日1個～3個売れる商品にするか？

軽くて安くて発送の手間がかからないもの。

利益300円くらいで薄利で売る → しっかり利益を取りたい他の商品も売れるようになる

### ③ そんな在庫が今はない → 不用品でもOKです。

### 毎日売れる商品を作る

**売れない状態が続くと更に売れにくくなります。**

出品して売れない時は期間限定で値下げしたり、不用品を出品して何か売れているようにしましょう。

また、リサーチの時に回転率を上げる商品を見つけるようにしてください。

例えば アクセサリー、カードケース、インナー(パンツだけとか)、靴下、アイホンケース  
アイホングッズ、文房具 etc

**安くて気軽に買えて可愛いもの、必要なもの、消耗品などです。**

1日の売上目標を決める→利益ベースで考える

例えば) 1ヶ月10万円の売り上げ目標

割り戻すと1日3,333円売れるように意識する。

300円の商品を10個、500円の商品を6個、1000円の商品を3個

内容を組み立てる、今いくら売れているか？確認する

1日の終わりに目標と実際に売れた数字を確認。

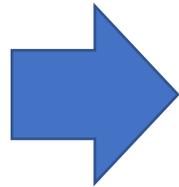
足りなければ、足りない分を寝る前に出品しましょう(^-^)

## 商品の見せ方を変える

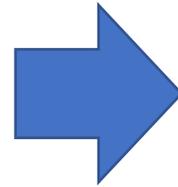
同じ商品ではないが似たような商品。**どこをアピールするか**

[仮説を立てる→実行する→結果を検証する]

例) ナイトブラ



夏なので背中見せにしたが



美乳の方が売れている



TOP画像を変える



使っているイメージを出す



## Menu 売れていないものの対策 その2

- ・**おまとめ売り** →2つセット売りでお得感を出す、その場合は1つ売りも出品しておく  
1つ売りを少し高めする、**2つ売りで利益を乗せた価格が安く感じるようにする。**
- ・**セットにする** →販売している商品に関連のあるもの、サービスをつけて、小さな**お得感**をだす  
**例)アクセサリー・保管する袋、メガネ・眼鏡ふき、財布・プラス100円でプレゼント包装**  
オマケという形での販売は禁止されています。セットならOK  
**TOP画像にも分かりやすく表示**すると売れやすくなります。
- ・**いいねを付けた人に値下げの連絡** →コメント欄に値下げしたことを入れるといいねした人に連絡が入る  
**例)☆週末限定セールは本日中となります☆**  
**本日23:59にて、本商品を削除予定ですので、ご検討中の方は早めにご購入いただければと思います。**  
／  
**お得なフォロー割あり☆**  
＼

※参考セラー <https://www.mercari.com/jp/items/m15115164920/>

# 売れるコツここを見直す

【期間限定セール】 パンツ ロング 大きいサイズ ウェス...

ご覧いただきありがとうございます♪

②

① ☆ 3日限定セール中！ 7/10-7/12 ☆

②

③ ¥3990 → ¥お値下げ中

★即日発送★

★即購入OK、無言購入OK★

④

\* 他サイトにも出品中のため

売り切れの場合はご了承下さいm(\_ \_)m

⑤



⑤

~:\*+.\((( °ω° ))/.:+  
° ☆\*\* 🍓 🍓 + ° ☆  
\* . ° ° \* . : o . . . : \* . ! (\*° ▽ ° \* ) ! . \* . : o . . . : \* . ° ° . \*

ゆったり楽ちなガウチョパンツです。

## ■商品説明

- ① 限定性を出す→期間を表示する
- ② 波線で囲んで目立たせる
- ③ 元値とセール価格を表示する→お得感の演出
- ④ 希少性を出す
- ⑤ 記号や改行、絵文字を使って読みやすくする

## ■使える記号、絵文字

使う人が少ないから印象に残る