

Step4

検品と出品

- ◇商品が到着した時にやること
- ◇出品について
- ◇売れたら



商品が到着した時にやること

【商品はず必ず自分で検品する】

●**検品**するときのポイント

- ✓ 員数は**サイズ、カラー**などで注文内容と間違いないか？
- ✓ **抜き取り検品**する→異常があった場合は全検品をする
- ✓ **ボタンホール**の穴は開いているか？
- ✓ **ファスナー**の開閉がスムーズか？
- ✓ **ホツレ・敗れ**はないか？ **糸くず**がないか？
- ✓ **匂い**はないか？
- ✓ **画像と違う部分**はないか？

自分の目で
検品する



商品が到着した時にやること

【商品は必ず自分で確認する】

●確認するときのポイント

- ✓服は着てみる。Mサイズでも大きめ？小さめ？
- ✓伸縮性はあるか？透けないか？
- ✓着脱の感想
- ✓ポケットの数 →服・バッグ・財布
- ✓肌ざわり 良い・いまいち
- ✓採寸 →各サイズを自分で測る

ここで**確認したポイント**は商品説明に加筆すると購入者に伝わりやすい商品説明になる。

自分の目で
確認する



商品が到着した時にやること

☆注文したサイトの画像と印象が違う

印象が違って、あなたは嫌いでも売れないとは限りません。

売れているから注文した商品です。

売れない！と決めつけずにまず、出品しましょう。

☆自分で撮影する

サイトの画像と違っているとクレームを防ぐためにも、1枚撮影してください。

☆縫製が甘い、糸くずが多い

メッセージカードを作る

その旨を伝える手書き風カードを商品に添える。

メモに書いたのをコピーしてカットしたら、手間が省けますよ。

商品が到着した時にやること

☆商品が到着したらすぐに出品する

価格は高めで出品して、1日経って売れなかったら100円下げましょう。

また、出品した時にアカウントの添削をします。

評価数が300以下の場合は早く評価数を増やすようにしましょう。

そのために！

- 安い利益でドンドン売る商品。

- しっかり利益を取る商品

2軸で回すようにしましょう。

※評価数が増えると1日の出品回数が増えます。
出品回数が多いほど売上が上がる。

出品回数は評価数に紐付きます。
少ない人が多く出品するとアカウントが飛びます。

商品が到着した時にやること

☆代引きで支払った運賃

この運賃も経費に入ります。届いた合計枚数から割り戻して経費に加えてください。

☆サイズを測る

服の場合は、採寸しましょう。注文したサイトのサイズと違い場合があります。

☆商品を袋から出してみる

全部でなくていいですから、1種類ずつ袋から出して手触りや縫製を確かめましょう。

袋が破れていたり、きれいでない場合は入れ替えます。

予備の袋は準備しておきましょう。

注文先)ロハコ、百均、メルカリ、Amazon、アリババ

ロハコ <https://lohaco.jp/>

出品の時に注意すること

●洗濯表示

中国から仕入れた時の、洗濯表示はそのまま出品しています。

これまで洗濯表示がなかったとお声をいただいた事がありますが中国の洗濯表示が付いているからとクレームはありません。

また、中国の商品は洗濯表示が無いものがあります。他にも自宅の不用品で洗濯表示がなくなっていることもあります。

商品説明文に、その事を記載してください。

例) 海外製品のため洗濯表示はございません。
ご理解いただけるかたのみ購入をお願いいたします。

**検品が必要な時は
代行会社に依頼する
こともできます。**

●中国製品の表示

特に中国製品とは表示していませんが「海外の製品」と表示しています。物がしっかりしていれば、中国製品だからとクレームが出ることはありません。

出品時間



<見られている時間があります>

会社員・OLさん ……服、靴、バッグ、ファッション小物

7:00-9:00、11:00-13:00、17:00-19:00

朝・晩の通勤の電車、ランチの休憩時間に見ている

主婦・ママさん ……子供服、日用品、服、靴、バッグ

9:00-11:00、13:00-16:00

朝の家事が終わった、子どもがお昼寝をする時間

多くの人が見ている時間 ……メンズ商品などもよく見られている

20:00-0:00

夕食が終わり寝るまでのリラックスした時間

20:00-0:00

職業・年齢を問わず
多くの人
が見ている時間帯です。

下書き機能を使って効率よく
出品しましょう。

売れたら

①売れたのと同じ商品をすぐに出品する

売れた時間帯は見る人が多いということがあります。

在庫がある場合はすぐに同じ商品を出品します。

お客様への対応はそのあとでも問題ないです。



売れたら-利益計算書に入力する

②利益計算表に入力する

スプレッドシートにある「**利益計算書**」は売れた金額と仕入れ値を入れたら商品の利益率がでます。

またあなたのアカウントの**平均利益率**も分かります。

「**利益計算書**」を活用して自分のアカウントの特徴を知りましょう。

☆売れの傾向が見えてきます

①売れているのに利益が少ない

②利益はいいけどたまにしか売れない

①も②も必要です。どちらのタイプもバランスよく組み合わせることで

アカウントの利益が上がります。

「**利益計算書**」を有効に活用してください。



Menu 利益計算表

さん_商品リサーチ_週報_月報 ☆ 📄 📌

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール アドオン

100% ¥ % .0 .00 123 Arial

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	●月合計					¥399	¥1,800				(¥664)	-37%	←アカウントの平均利益
2	出品日	販売日	何日	商品名	カラーサイズ	仕入れ値 (手数料、送料込み)	販売価格	手数料	送料	利益	備考		
3	1	11月15日	12月10日	ワンピース	黒M	¥399	¥1,800	¥180	¥175	¥1,046	例) 1700円に値下げ交渉されて、売れた。		58%
4	2			記入例・上書きしてください					¥0		¥0		#DIV/0!
5	3				黒	¥1710		¥0		(¥1,710)			#DIV/0!
6	4							¥0		¥0			#DIV/0!
7	5							¥0		¥0			#DIV/0!
8	6							¥0		¥0			#DIV/0!
9	7							¥0		¥0			#DIV/0!
10	8							¥0		¥0			#DIV/0!
11	9							¥0		¥0			#DIV/0!
12	10							¥0		¥0			#DIV/0!

商品リサーチ_6月 原版 コピー専用 週報 月報 6月 利益計算表原版_コピーして使う データ探索

販売した商品を
合計した全部の
平均の利益率が
分かる

販売価格、仕入れ値、
送料を入れたら1個
の利益率が出る

備考欄には値引きした
どこで売ったなどの
覚えを入れて
おきましょう