

# メルカリ戦略 【後半】



# メルカリ物販の肝

1

アカウントを強くする

2

仕入れたものは  
全体で利益をとる

3

スモールテストを  
やった分だけレベルアップする

# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

### 「メルカリのアルゴリズム的な強さ」

- ☑メルカリはプラットフォーム  
→使ってくれる人を優遇する
- ☑アカウントによって、タイムラインへの表示頻度や  
「オススメ」への表示頻度が変わる

# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

- ・できるだけ**毎日出品**する
  - ・**毎日値下げ**をする
- メルカリアプリを開いていることが大切

- ・メルカリは10%の手数料で基本的に儲けている会社なので、**取引数や評価数**も重要



# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

「購入者から見たアカウントの強さ」

**評価数**で強くなる



同じ1万円の商品を買うとして  
評価1の人から買うのと評価200の人から買うか  
→評価200の人から買ったほうが安心

# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

いい評価ばかりだと◎

×高い値段で売って利益を得たい、

◎まずは評価を100、できれば200貯めてから



# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

「質の良いフォロワーを獲得する」

自分がフォローしてるアカウントが  
出品すると通知がくる



あなたのフォロワーはあなたが出品すると  
通知がきて、あなたのアカウントを見にくる

# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする



「商品を見にくるお客さんの数」 「閲覧数」  
が増えるたくさんの人が観に来る



**注意**：できるだけ系統が同じものを出品する



# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

今出品しているもので不用品で系統の違うものが残ってる人はできれば卸仕入れを始める前に削除

「専門店化」したアカウントを作る

# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

濃いファンのフォロワーを増やすそうする

この人は私が好きなブランドの服を出品してて、  
前買った時、綺麗で対応も良かったから、  
またいいものを出品してるかもしれない



# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

評価数も増やしていく、フォロワーも増やしていく

圧倒的に高い値段でも  
売れやすくなる  
ショップができる



# メルカリ物販の肝

## ①アカウントを強くする

### フォローしてもらう方法

この服の袖は広がってるタイプですか？

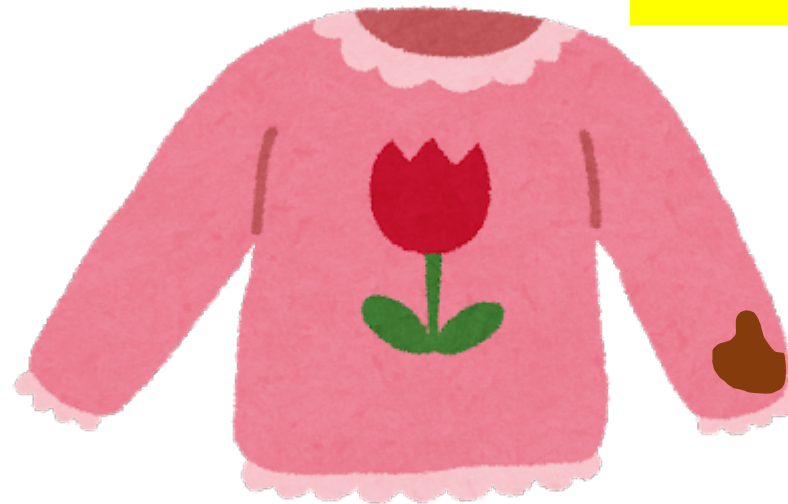
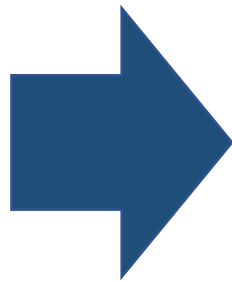
はい、広がってるタイプです。  
アカウントフォローで軽くお値引きも  
できますのでぜひご検討ください☆

# メルカリ物販の肝

## ②仕入れたものは全体で利益をとる



10枚で10,000円



300円

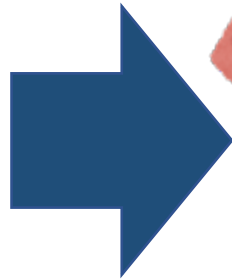
1枚1000円だから赤字??

# メルカリ物販の肝

## ②仕入れたものは全体で利益をとる



10枚で10,000円



3,000円



3,000円



5,000円



あとはいくらで  
売っても売れたらいい！

# メルカリ物販の肝

②仕入れたものは全体で利益をとる

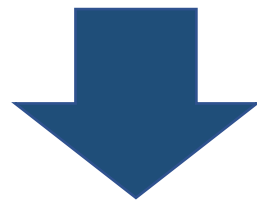
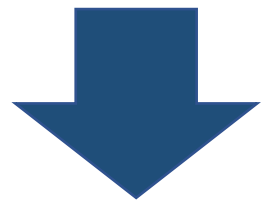
大事なことは

「全体で利益は出ているか」

# メルカリ物販の肝

②仕入れたものは全体で利益をとる

損小利大



損切りを上手にするか

損切りを小さく抑えるか



# メルカリ物販の肝

## ②仕入れたものは全体で利益をとる

- ✓ 全ての商品が自分の納得する値段で売れるわけではない
- ✓ 売れにくい商品はメルカリやヤフオクでまとめ売りをして売る → 同時出品

# メルカリ物販の肝

## ②仕入れたものは全体で利益をとる

**同時出品**： ほぼ同時に売れることはないので◎

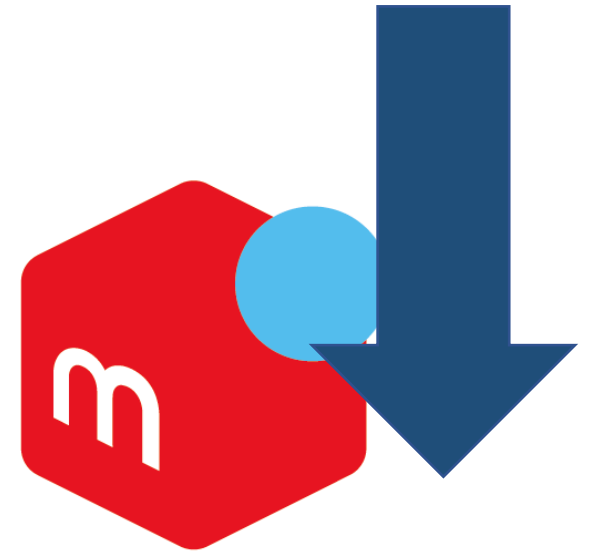
「ラクマは購入申請を有りにしておく」と安全  
ヤフオクは購入申請ボタンがないのでメルカリと  
同時で売れてしまった場合はメルカリをキャンセル  
★メルカリは取引キャンセルすれば評価がつかない  
★ヤフオクは評価されてしまう

# メルカリ物販の肝

## ②仕入れたものは全体で利益をとる

### 同時出品のコツ

一番閲覧数があるメルカリを  
値下げしていった安くしておく

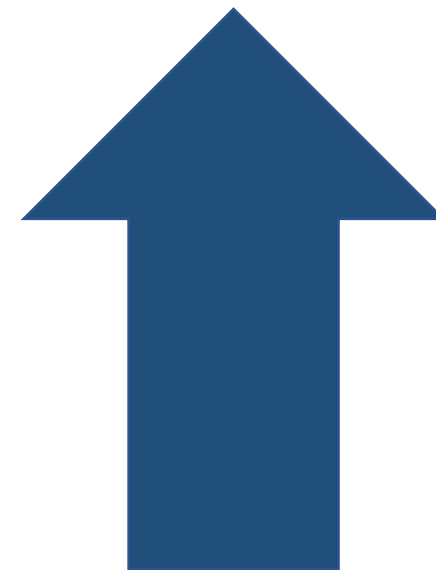


# 出品の方法

## ①メルカリに出品

売りたい値段より高めに出品

例えば**8,000円**（送料込み）



# 出品の方法

## ②別サイトにも出品



**ヤフオク!**

できれば**ラクマ**、**ヤフオク**（送料別）にも  
同時に出品（8,000円送 料込み）

もしヤフオクで売れてしまった場合は  
メルカリをキャンセルする  
ラクマは購入申請を有りにしておく

# 出品の方法

## ③値上げる

いいねがついてきたら週の半ばで一旦  
値上げをする→9000円



値上げ

# 出品の方法

## ④ヤフオクも値上げ

9,000円送料込み・・・約7日間

できればPayPayフリマも同時出品にする  
(閲覧数をふやすため)



# 出品の方法

## ⑤ヤフオクは1円スタート

- ✓送料別にする
- ✓日～木曜日の夜 21 時代に終了させる
- ✓全く値段がつかない場合は出品を取り消す  
(取り消しに 500 円かかるのでそれでもいい場合)



# メルカリ物販の肝

## ③スモールテスト

自分で **ノウハウをアップデート** していく人  
＝稼ぎ続けていける人



# メルカリ物販の肝

## ③スモールテスト

「写真の背景を変えて見たらどうだろう」

「タイトルをこう変えて見たらどうかな」

「セールの仕方を2枚目半額、というのを  
やって見たらどうだろう」

→自分で考えてやる

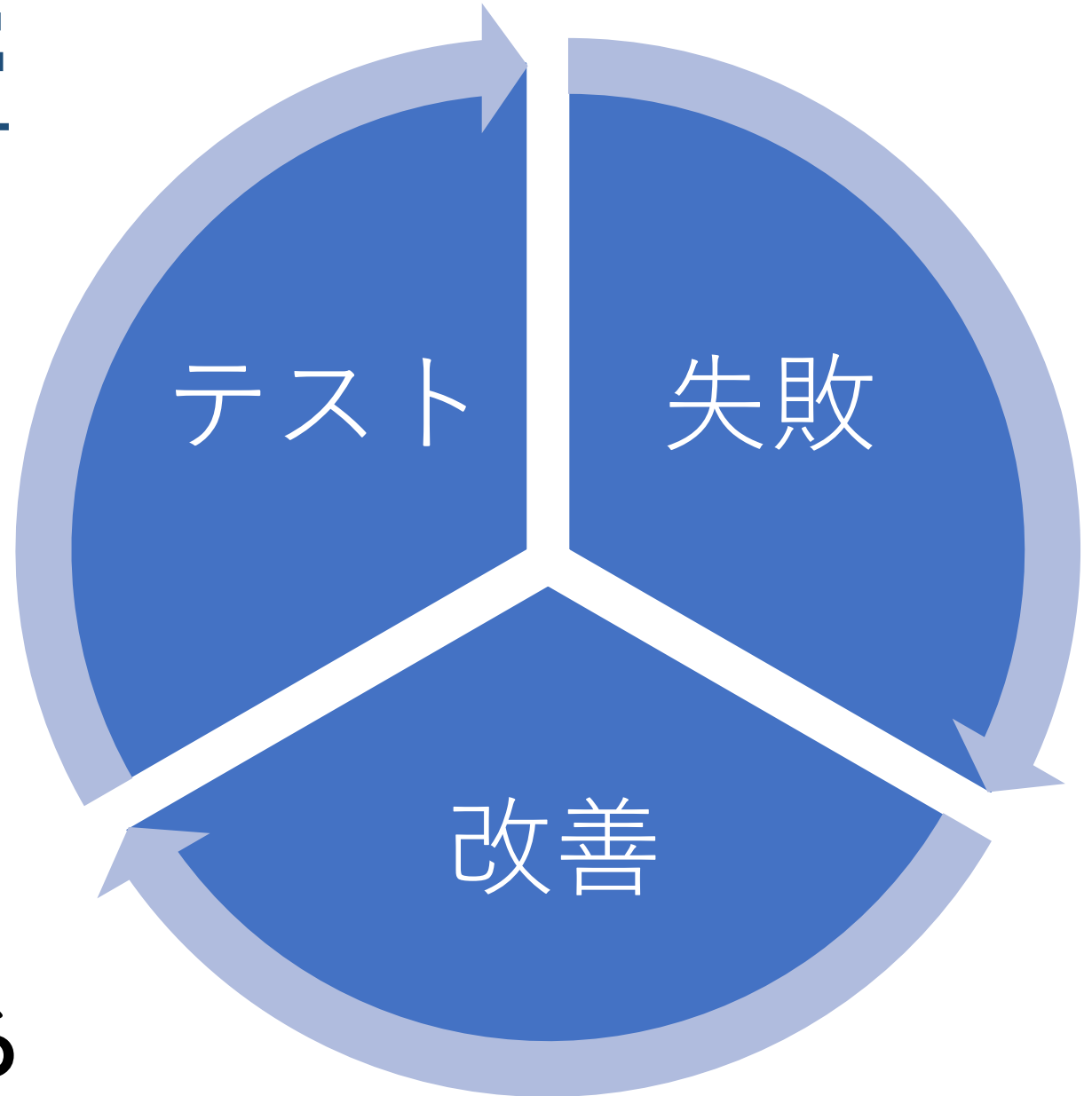
# メルカリ物販の肝

## ③スモールテスト

購入者の視点が大切

自分でもメルカリで  
買い物してみる

気になるアカウントの  
出品ページを参考にする



# メルカリ物販の肝

戦略の差＝収入の差

