

メルカリで10万円を稼ぐためにやった 顧客心理を絡めたセールス講座

このレポートは僕が起業する前にメルカリを使っておこなっていた、不用品販売で10万円以上稼いだ具体的な方法について伝えていきます。

フリマアプリは、メルカリ以外にも、ラクマ、ヤフオクなど様々ありますが、「利用者数が多い」ということからメルカリをメインに解説していきます。

このレポートに書いている内容は、「ビジネスをおこなううえで欠かすことができないセールスの心理学」についても触れていますので、メルカリ以外でも十分使えるはずです。

お金稼ぎに役立ててもらいたいと思っております。

それでは、解説していきます。

出品する商品を売り切れにさせる メルカリの7つの販売テクニック

メルカリは闇雲に出品すれば売れるというわけではありません。

売るためには、「セールスのテクニックを使う」という考えが必要なのです。

メルカリに関係なく、ネット上で商品売るために覚えておいて欲しいことは、

売上（利益）＝PV（閲覧数）×CTR（クリック率）×CVR（購入率）

という公式です。

PVとは、「どれだけお客さんに見てもらえたか？」という数値です。

CTRとは、PVしたお客さんの中で商品を「クリックした割合」の数値です。

CVRとは、商品をクリックしたお客さんの中で「商品を購入した割合」の数値です。

簡単に言えば、売上を得るためには、「**PV&CTR&CVR**」を高める必要があります。

逆に言えば、この3つの数値以外は、あまり意識しなくても、ネットの世界では利益を得ることができるのです。

このレポートでは、この3つの数値を高めるテクニックについて全部公開していきます。

1. 映える商品写真を撮影してクリック率と購入率を高める

フリマアプリで商品を選ぶ場合、「写真」は購入基準の1つになります。

そのため、簡単なものでも OK なので、「スタジオ」を作って商品写真を撮ったほうが良いです。

例えば、

- ・ 100均で売られている模造紙を購入する
- ・ 螺旋の書いていない方を床に敷く
- ・ 敷物の上に商品を置いて撮影

という感じです。

スマホやカメラで撮影するときは「明るく撮る」ことで、プロが撮影したかのような写真に仕上がります。

商品の種類にもよりますが、

- ・ ブランドロゴ
- ・ ブランド名

などがあつた場合は、目立たせるように撮影することで、購入率を高めることが可能になります。

メルカリの場合、適当に写真を撮っている方が大半ですので、「綺麗な写真を撮って出品する」を心がけるだけでも、周りとかなり差をつけることができます。

同じ商品であっても、

- ・見栄えの良い商品
- ・見栄えの悪い商品

の場合、たいていの人は「見栄えの良い商品」を選びます。

商品画像にこだわることは、フリマアプリを使う上での鉄則ですね。

2. 写真に文字を入れる（ブランド名 or 商品名など）

撮影した写真を、パソコンソフトやスマホアプリを使って加工するわけです。

- ・ブランド名
- ・商品説明
- ・商品の状態

などですね。

例えば、

- ・新品同様
- ・1回のみ使用
- ・使い心地抜群

といった感じですね。

商品説明を入れることで、「商品をより目立たせる」ことができます。

他の出品者と差別化することができるわけです。

3. 値下げして強制的に検索上位表示させる

メルカリは商品を出品したら、新着商品として検索上位に表示され閲覧者が増えます。

ですが、時間が経つにつれて、他の方がどんどん出品していくため、検索順位は自然と落ちていきます。

そんなとき、100 円値下げすると検索上位に再び表示させることが可能になります。（メルカリのアルゴリズムは変わる可能性があります）

「100 円値下げした直後に 100 円値上する」というやり方を行うことで、値段を下げることなく再び検索上位に表示させることができるわけです。

そのとき、「いいね数がゼロになる」ということもないので、「いいねがたくさん付いている状態で上位表示されお客さんに多く見てもらえる」というメリットがあります。

同じ商品が並んでいた場合、「いいね数が多い（評価の高い）商品を選ぶ」という顧客心理もあります。

注意して欲しいことは、「同じ金額の値下げは1度しか使えない」ということです。

例えば、

- ① 100円値下げをする
- ② 100円値下げした直後に100円値上をする
- ③ 200円値下げをする
- ④ 200円値下げした直後に200円値上をする

メルカリは値下げ金額を把握しているので、1度値下げで使った金額は使わずに、毎回メモリながら毎回違う金額で値下げ&値上げをおこなうようにしましょう。

地味な方法ですが、このテクニックを使うことで、お客さんの商品PV数を高めることができます。

4. ペルソナを設定して顧客の時間帯を意識する

ペルソナとは、簡単に言えば「架空の顧客像を設定する」ということです。

1人あなたにとって理想のお客さんを想定するわけです。

「どんなお客さんにこの商品を購入して欲しいのか」ですね。

- ・ 学生向けの商品なのか、社会人向けの商品なのか
- ・ 男性向けの商品なのか、女性向けの商品なのか
- ・ 子ども向けの商品なのか、大人向けの商品なのか

購入するユーザーによって、

- ・ 商品説明で響く言葉
- ・ 商品が見られる時間帯

も変わってくるわけです。

「分かる人には分かる価値」というものが商品には存在します。

例えば、「芸能人の〇〇が使っていた」といった単語が入っていたらどうでしょうか？

芸能人の〇〇が好きなお客さんであったら、その商品は凄く欲しいと思うでしょう。

逆にその芸能人〇〇に全く興味がないお客さんであったら、その商品は欲しがりません。

このように、

- ・自分の販売する商品の価値
- ・自分の販売する商品はどのような人が欲しがるのだろうか

を考える必要があるわけです。

時間帯においても、

- ・学生
- ・サラリーマン
- ・主婦

などによって、「出品する最適な時間帯」は変わってきます。

学生向けの商品だった場合、日中は学校に行ってるでしょうから、「学校が終わる時間帯に出品する」

サラリーマン向けの商品だった場合、日中は仕事をしているので、「仕事が終わった 20 時ごろに出品する」

主婦向けの商品だった場合、午前中は家事や子供の見送りで忙しいだろうから、「昼頃に出品する」

といった、「購入して欲しいお客さんの多くは何時ごろが暇でメルカリを見るだろうか？」を考えるわけです。

扱う商品で上手く時間が想定できない場合は、「19～21 時を目途に出品する」のが個人的にはオススメです。

5. ハッシュタグを使う

ハッシュタグとは、「#〇〇」などと付けることで、検索にひっかけ閲覧数を高めるテクニックになります。

閲覧数（PV）を高めることで、ユーザーに認知されやすくなり、購入率が高まります。

例えば、SONY のイヤホンをメルカリで売ろうとした場合、

#ソニー #SONY #イヤホン #音響機器

みたいな感じで、ハッシュタグを付けるわけです。

「自分の商品がどんな検索ワードで検索されそうか？」を想定しながら、ハッシュタグを付けてみて下さい。

6. 自分で自分の商品に「いいね」する

自分で自分の商品に「いいね」をつけるのも、メルカリで稼ぐためのテクニックになります。

自作自演になりますので、「悪いことをしている」と思われるかもしれませんが、

商品購入率を高める大事な作業だと思ったほうが良いでしょう。

人間は自分の直感では良いものかどうか判断できません。大勢の人が良いと答えているものに安心感を覚えて好む傾向になるのです。

メルカリには商品の評価基準の一つとして「いいね」があります。自分でいいねをすることで、商品の価値を高めることができます。

意識してもらいたいことは、「自分の商品をお客さんに信頼してもらい購入してもらう」ことです。

「どうすればお客さんに信頼してもらえるのか？」を考えながら、メルカリでは行動していかなければいけません。

自分で自分の商品にいいねするのも1つの行動と言えますし、他にも、

- ・プロフィール欄を充実させる
- ・丁寧な挨拶文を書く

などの方法でも、お客さんから信頼を得ることができます。

7. 商品を再出品する

シンプルな方法なのですが、商品の再出品作業をおこなうことで、メルカリの新着に再表示させることができます。

メルカリの場合、閲覧者数を増やすほど売れる確率を高めることができます。

出品して商品が売れなかった場合でも諦めずに、再出品することで売れる可能性も高いのです。

再出品の方法としては、以下の流れです。

- ① 出品している商品のタイトルと説明文をコピーしておく
- ② 出品している商品を削除する
- ③ 改めて同じ商品を出品する

メルカリは同じ商品を 2 つ以上出品できませんので、再出品する場合は、再出品前の商品を消すようにしましょう。

まとめ

以上が過去に、僕がおこなっていたメルカリ販売のテクニックになります。

この方法を使って、僕は 10 万円以上のお金を不用品販売で得ることができました。

このレポートに書いた内容は、「メルカリのみでしか使えないテクニック」も紹介していますが、「商品を出品して購入してもらうための大事なマインド」も伝えています。

何も考えずに出品するのではなく、お客さんのことを理解して販売することで、普通に売るより大きな利益を得ることができます。

自宅に不用品があれば、レポートに書いている内容を試して、販売してみてください。