

# フリマアプリ 売上向上

## マニュアル

# 目次



- フリマアプリの現状
- フリマアプリの市場規模
- プロフィール画像について
  - 検索方法
  - NGについて
- プロフィール作成
  - 売れるプロフィールのポイント
  - 売れる気遣いのポイント
  - テンプレート

## -出品編

### 商品画像・撮影

撮影の際持っているといいもの

撮影に適した場所

撮影の際のポイント

画像加工に適したアプリ

加工のポイント

出品の際のポイント

### 説明文・その他セッティング

カテゴリなどの細かい部分について

商品名のポイント

商品説明のポイント テンプレ

発送の裏技

着払い、元払いのポイント

発送日数のポイント

販売価格の調べ方や適正価格について

## -モデリングについて

### -毎日出品

### -アルゴリズム理解

### -出品のタイミング

### -売れない時は....

### -フリマアプリの評価を貯める

### -売れやすいもの一覧

# フリマアプリの現状

フリマアプリは「メルカリ」「ヤフオク」などオンラインで行われる市場で、2010年代に入ってから登場し、その規模は急ピッチで膨張・発展しています。

取引で最も重視するのは「評価」

消費者は以下のようなことに気をつけて購入している場合が多いと言われております。

- ・プロフィールの独自ルールや評価の内容をよく見て、トラブルになりそうな人からは購入しないようにしている。
- ・評価の良いが多数の人に購入する。悪い評価が1つでも着いた人からは買わない。
- ・顔が見えないので、丁寧なやり取りを心掛けている人から購入する。

そのため、評価以上に対応が良いのかどうかを見ている場合が多いです。評価された時にコメントで出来るだけ良い内容を残して貰えるようにすることが、売上の向上につながります。

# フリマアプリの市場規模

経済産業省が毎年発表している「電子商取引に関する市場調査」によると、2016年から2021年で市場希望が大幅に伸びていることがわかります。

2016年：6510億円

2018年：1兆5891億円

2021年：2兆2121億円

今後も市場規模の増大が見られると予測されており、この市場に参入しない手はないと推測されます。

こちらのマニュアルでは、そんなフリマアプリ市場で優位に立つために大変役立つ内容を盛り込ませて頂きました。

是非今後の事業にご活用ください。

# プロフィール画像について

フリマアプリ上ではどうしても女性アカウントが反応が良いです。

なぜかというところ、CtoCの取引となるので、中には適当な梱包・発送をするユーザーもいます。法人が運営しているネットショップなら、そういったショップは評判が下がって潰れていく運命にあるので、そういったショップ自体が少ないのは事実ですが、個人間取引の場合は、アカウントの複製もできるので、多少評判が悪くなったらアカウントを作り変えれば良いかと考えるセラーがいます。

そういったセラーに引っかけたりたくないというエンドユーザーの心理が働き、なるべく良質なアカウントから購入しようとする場合が多いです。

男性よりも女性の方が海外の風景が入っているTOP画が良いです。海外に在住している、または、海外によく出張に行っている、というテイでプロフィール画像を考えてみてください。

反応が特に良いのは海の画像です。その点を踏まえてプロフィール画像を設定してみましょう。

## 検索方法

プロフィール画像はご自身で撮影するよりもネットから拾ってきましょう。ネットにはプロが撮影した質の良い画像がたくさんあるので、そちらを利用しましょう。

無料で使える画像サイトがいくつかあるのでご紹介します。

photoAC

<https://www.photo-ac.com/>

背景写真や人物など幅広く扱っている

ぱくたそ

<https://www.pakutaso.com/>

人物写真が比較的多い

pexels

<https://www.pexels.com/ja-jp/>

風景画像が比較的多い

## NGについて

インターネットに載っている画像は著作物として法律で認められています。

そのため、勝手に自分で転用したりする行為は

**違法行為**なので必ずやらないようにしましょう。

そのため、インスタなどのSNSから好きな画像を引っ張ったりするのではなく、前述した無料の画像サイトから画像をダウンロードして使用してください。



# プロフィール作成

メルカリでの取引で大事になってくるのが出品者プロフィールです。

商品を購入する人は、必ずといって良いほど出品者のプロフィールを確認します。そこに書かれている内容から、信頼できる出品者かどうかを判断し、不安がなければ購入まで進むという方が多いでしょう。

逆に、プロフィールを見て不安を感じる場合は、取引が成立しづらくなります。プロフィールを充実させて相手の不安を解消することは、メルカリで取引を成立させるうえではとても大切なポイントなのです。

## 売れるプロフィールのポイント

プロフィールはきちんと要点にまとめて記載する方が良いです。お客様に安心を与えるというよりも、不安になりがちなポイントを一つ一つ潰してあげるという作り方が良いです。

ご挨拶

簡単な自己紹介と扱っている商品について

返信の頻度

値下げの対応や即購入の可否

発送までにかかる期日や発送方法

喫煙・ペットの有無

## 売れる気遣いのポイント

コメントへの返信はご自身の出来る範囲で行って頂くので、無理にご自身のキャパシティを超えるようなことは書かなくて良いです。それよりも、確実に返せる範囲の日時を記載しましょう。

例えば、コメント頂いた場合は基本的に翌日までにはご返信させていただきます😊

というような感じですよ。

流石に2.3日後に返すというのは遅すぎるので、その場合は書かなくて良いです。

## テンプレート

はじめまして(・▽・)

ご覧いただきありがとうございます！

主に海外から仕入れた雑貨や洋服などを販売しています☆  
出品している商品は、即購入OKです！

遅くとも深夜を除く5.6時間以内にはご返信させて頂いておりますので、お気軽にご質問ください^^

かなりギリギリのお値段に設定させて頂いておりますので、お値下げ交渉には対応できかねます。ご了承ください(;;)

商品発送はご購入頂いたお日にちから2日以内に行わせて頂いております^^

土日は郵便局がお休みのため、発送は行なっておりませんのでご承知おきくださいませ。

発送方法匿名配送になります。ビニール梱包で防水対策の上、丁寧に梱包してお届けします。

喫煙者ではなくペットも飼っていませんのでご安心ください♪(´θ´)ノ

よろしくお願い致します(。!ω!。)

# 出品編

## 商品画像・撮影

### ■撮影の際持っているといいもの

フリマアプリですので、画質が良ければスマホでの撮影でも売れている方は多くいます。スマホで撮影する場合は三脚やスマホホルダーなどもあった方が効率が良いでしょう。



### ■撮影に適した場所

基本的に自然光が一番良いとされています。

人口の光の場合は影が強く写ったりする場合もあるので、なるべく日中撮影しましょう。

## ■撮影の際のポイント

商品に影が入ると綺麗に見えない場合が多いので、なるべく影が入らない角度を見つけて撮影しましょう。そのため、どうしても撮影しやすい時間帯などが限られてくるので、上手くスケジュールを調整しながら撮影を行うことが大切です。

## ■画像加工に適したアプリ

Fotorというアプリがオススメです。スマホアプリで優れた機能があるアプリはたくさんあるので、色々と検索して見ましょう。



## ■加工のポイント

複数枚の画像を1枚にまとめたりすると、よりたくさんの角度から見た写真をエンドユーザーにご提供出来るので、この機能はぜひ活用しましょう。

その他画像の周りを装飾などして統一感を見せることが大切です。



## ■出品の際のポイント

商品画像はたくさんある方が良いです。少ない方が良いということはありません。なるべく多くの写真を掲載するようにしましょう。

## 説明文・その他セッティング

### ■ カテゴリーなどの細かい部分について

カテゴリーは必ず正しく設定しましょう。間違えて設定すると一気に売れづらくなります。

また、1つの商品でも多数ジャンルが選べる場合は、それぞれ別々に出品した方が良いです。例えばTシャツでも、メンズでもレディースでも行ける場合は、別々の商品として出品した方が、エンドユーザーへのリーチはしやすいです。

### ■ 商品タイトルのポイント

商品タイトルは細切れのワードにして設定しましょう。どれかに引っかかると表示されます。

また、商品タイトルはメルカリの場合40文字までですが、こちらはなるべく入れられる文字数の最大まで入れるのがオススメです。

基本的にフリマアプリで検索した際、優先的に商品タイトルのワードが引っかかるようになってます。

### ■ 商品説明のポイント テンプレ

商品説明は要点に絞って記載してあげるのが良いです。

また、見やすさが重要でして、単に文章を並べるだけでは伝わらないので、いかに見やすくして伝えるのが良いかが大切です。テンプレをご用意しているので、ご参考にしてください。





## ■ 発送の裏技

発送については、最大限小さいサイズで発送できることがベストです。

サイズを抑えることで送料が大きく違うため、その商品のサイズと各発送方法の規定のサイズをきちんと把握しておくことが大切です。



Rakuten 23:07

### 配送の方法

 60cm-160cm	<b>宅急便</b> 3辺~160cm、重さ~25kg	<b>¥750~</b> (全国一律)
---	--------------------------------	------------------------

ゆうゆうメルカリ便

補償 郵便局/コンビニ受取 匿名配送

持込場所:  郵便局  郵便ポスト

 A4	<b>ゆうパケット</b> 3辺合計~60cm(長辺~34cm)、 厚さ~3cm、重さ~1kg	<b>¥230</b> (全国一律)
	<b>ゆうパケットポスト</b> 3辺合計~60cm(長辺~34cm)、 厚さ~3cm、重さ~2kg ※専用箱(65円)/専用シール(5円)	<b>¥215</b> (全国一律)
	<b>ゆうパケットプラス</b> 24cm×17cm×7cm、重さ~2kg ※専用箱(65円)	<b>¥455</b> (全国一律)
 60cm-170cm	<b>ゆうパック</b> 3辺~170cm、重さ~25kg	<b>¥770~</b> (全国一律)

### 梱包・発送たのメル便

補償 集荷 匿名配送 梱包代行

	<b>家具・家電など</b>	<b>¥1700~</b>
---	----------------	---------------

サイズが1つ違うだけで利益が大きく変わります。Tシャツなど薄手のものはゆうパケットで問題ないですが、ワンピースやデニムなど、ゆうパケットの規定の厚さ3cmギリギリになるケースが多く、がゆうパケットかゆうパックかとなるため、大きく金額が変わってしまいます。

しかし、そのまま袋に入れては絶対ゆうパックになってしまうものも、OPPという袋を使うと案外すっきり入る場合も多いです。

OPPという袋がAmazonなどに売ってます。この袋に入れたあとに梱包袋に入れ、圧縮すると、空気だけ抜けて平にしやすいため、ゆうパケット基準内におさまってくれることが多々あります。



## ■着払い、元払いのポイント

基本的には元払いを選択するようにしましょう。

着払いはどうしてもエンドユーザー追加で費用がかかる印象がついてしまいがちです。

また、元払いにすることで

### 「**送料無料**」

と謳えるので、その点でもメリットが大きいです。

送料を差し引いた金額で販売価格を設定しましょう。

## ■ 発送日数のポイント

発送日数は早いことに越したことはないですが、こちらも確実な日付で記載しましょう。発送が遅れてしまうと商品到着後にエンドユーザーから悪い評価をつけられてしまう可能性があります。悪い評価がつけられてしまうとどうしても良くないので、事前に確実な日時を記載するのがベストです。また、今日Amazonが非常に早く到着するため、エンドユーザーは早く到着することが当たり前だと考える人が増えている印象です。可能であれば1-2日以内に発送ができると良いです。

The screenshot shows the '商品情報を入力' (Enter Product Information) screen in the Amazon Seller Central app. The top status bar shows 'Rakuten' and the time '23:04'. The screen is divided into two main sections: '配送について' (Shipping) and '販売価格' (Selling Price).

**配送について** (Shipping) section:

- 配送料の負担: 送料込み (出品者負担) >
- 配送の方法: ゆうゆうメルカリ便 >
- 発送元の地域: 東京都 >
- 発送までの日数: 1~2日で発送 >

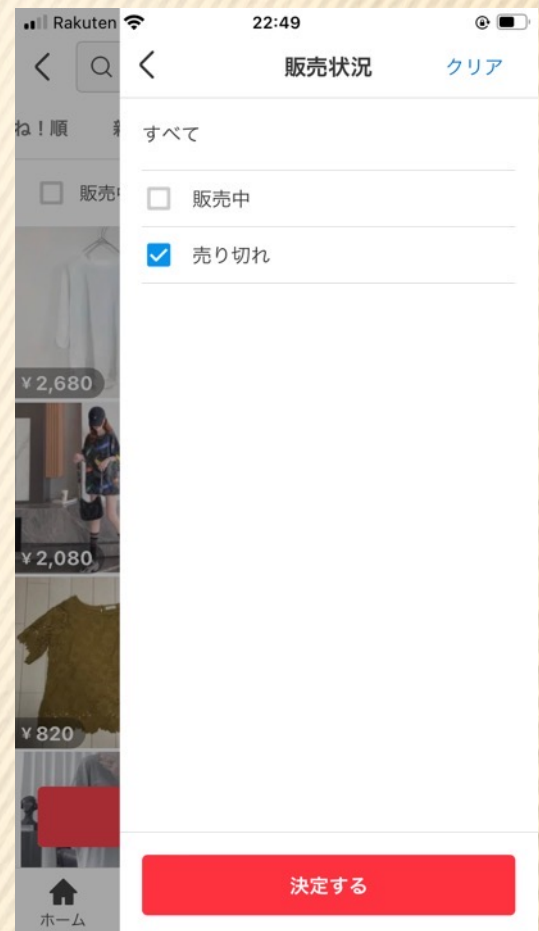
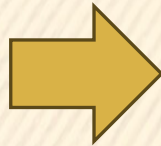
**販売価格** (Selling Price) section:

販売価格	¥3,499
販売手数料 (10%)	¥349
販売利益	¥3,150

At the bottom, there is a disclaimer: 禁止されている行為および出品物を必ずご確認ください。また、加盟店規約およびプライバシーポリシーに同意の上、「出品する」ボタンを押してください。

## ■販売価格の調べ方や適正価格について

メルカリが最も調べやすいのですが、その商品のカテゴリと販売済みで検索して類似商品がどのくらい出てくるかで検索するようにしましょう。フリマアプリは値段設定が自由な分、売れてない商品はあまり参考になりません。売れてない商品でも検索をかけた場合は、いいねがたくさんついていたたり、コメントが多く寄せられている商品の場合に限って適正価格の基準とすると良いです。



# モデリングについて

良いアカウントは積極的に真似をしましょう。

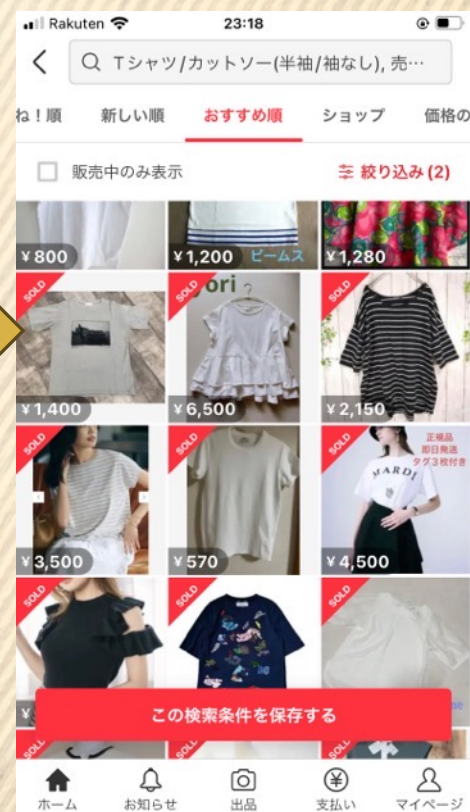
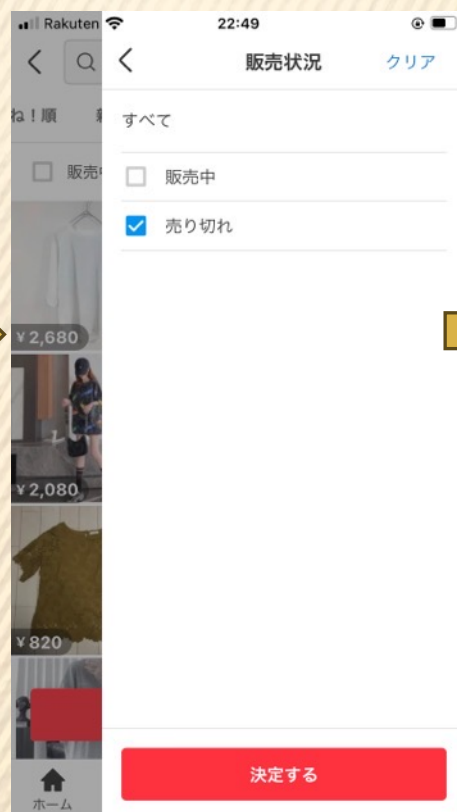
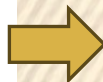
売れているアカウントを探すのは簡単です。

まずご自身がこれから販売する商品のカテゴリーを選択します。

今回は例としてTシャツでやってみます。

検索窓をタップして、カテゴリーから探すをタップして検索します。

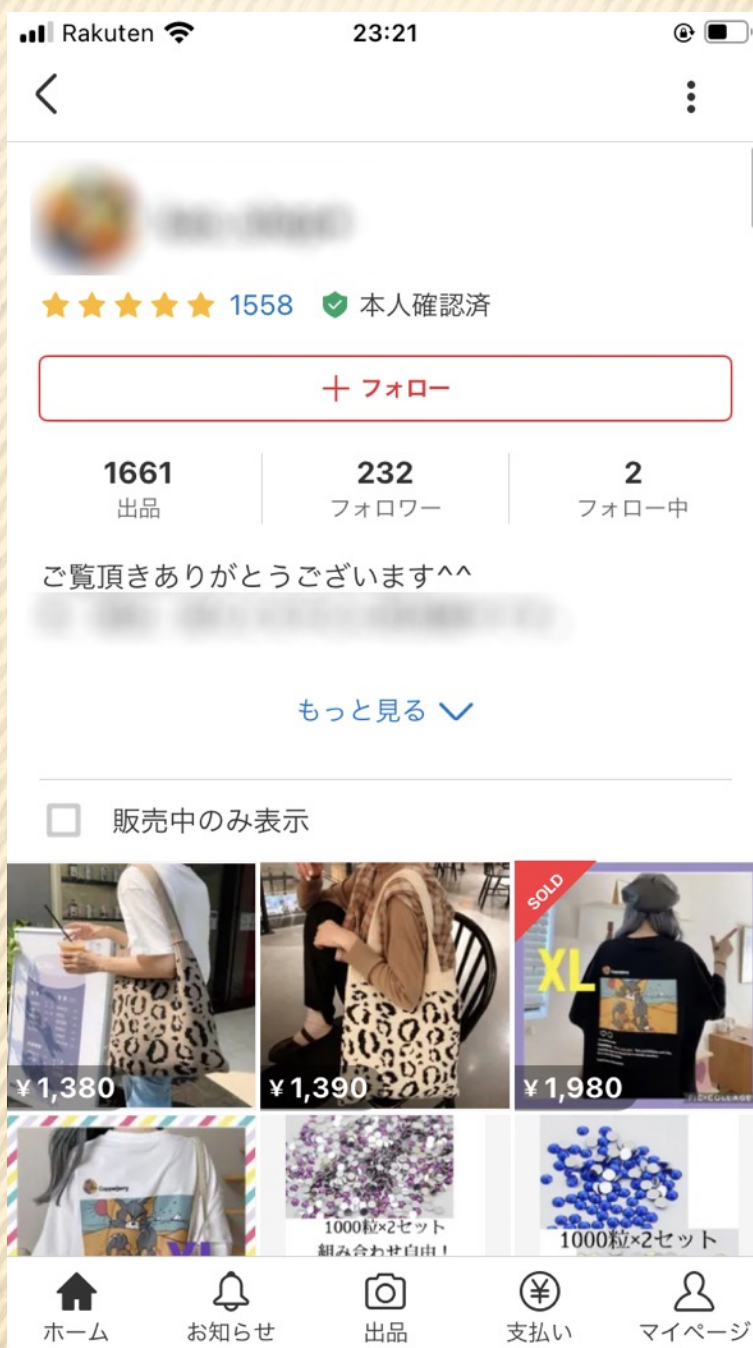
その後、絞り込みで販売状況で売り切れにチェックします。そうするとTシャツカテゴリーの売り切れ商品だけが表示されます。



その中からよりご自身の販売する商品に近い商品を選択し、その商品を販売しているアカウントに入ります。

評価数が100以下ですと最近始めたばかりか売れてないアカウントなので、スルーします。

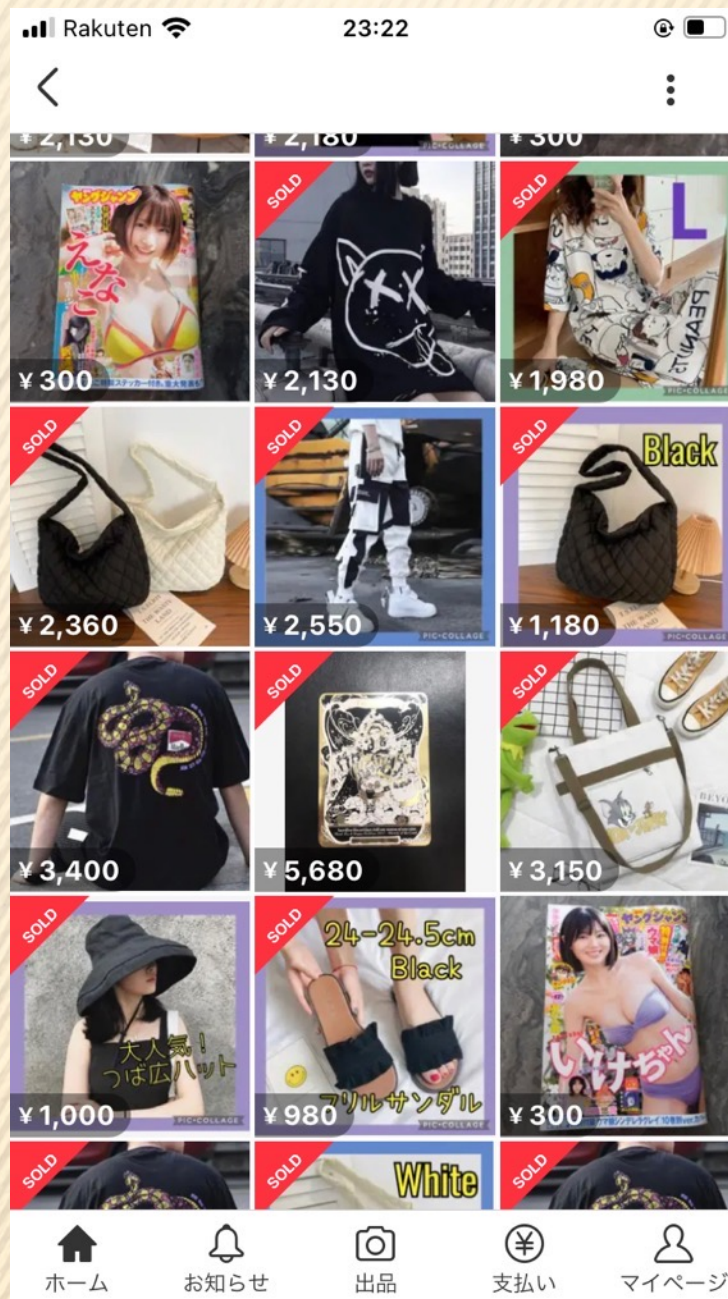
100以上の場合はそのアカウントの販売状況を見てみましょう。上から最近出品した順に並んでいるので、現状の販売状況などが確認できます。遡っていくと過去の販売状況が見れるので、どのくらい連続で売れているかなど、参考にしてみましょう。





商品ページに記載されている日付や時間は最終更新日です。それも参考にしながら見てみてください。

トップページにたくさん売り切れが表示されているようならかなり売れているアカウントですが、最近出品したものがそう早くは売れないので、下に遡った時に売り切れが多いかどうかで判断しましょう。



## 毎日出品

まずはなんでも良いので、毎日出品することが大切です。

これについては意外と軽視されがちなのですが、

**最も重要なこと**だと弊社では考えております。

メルカリ等フリマアプリでは、上位表示という考え方が非常に重要になってきます。

出品する日があつたりしない日があると、そのアカウント自体がアクティブという判断をされないと考えられており、上位表示がされずらい状態となってしまいます。もちろん、新着商品としては上位に表示されるのですが、オススメには中々上がらないという状態となりやすいです。

# アルゴリズム理解

出品するとそのカテゴリー上の一番上に表示されます。しかし、同じカテゴリーの商品を他の人が出品したらどんどん下に下がっていきまいます。

しかし、オススメに表示されていれば、そちらは固定されるので、やや下に下がる頻度は下がることとなります。

ご自身の商品を出品した後に新着に出ているかと同時にオススメにも出ているかを確認しましょう。

また、値段も積極的にいきましょう。

PayPayフリマは現時点では1円の値下げでも上位表示の対象となります。(アルゴリズム変更により変わることはあります。)

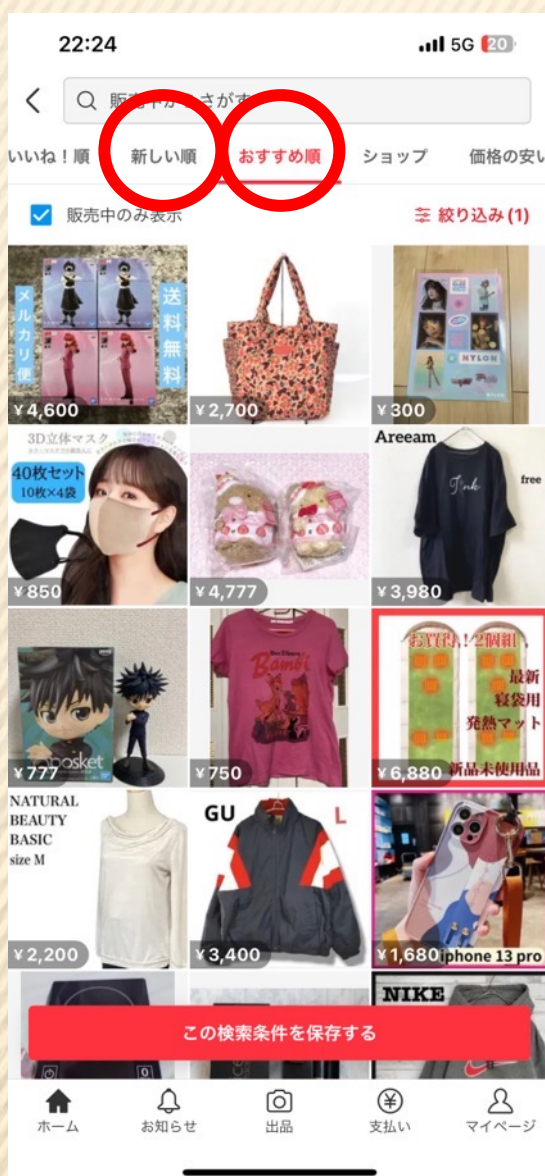
毎日数商品を選択して、1円でも何円でも良いので、値段を変えて見ましょう。

メルカリは100円以上の値下げで上位表示となります。

メルカリには新着商品とオススメ商品があります。

新規で出品すると新着商品には上がりますが、アクティブアカウントであるとオススメ商品にも上がります。

メルカリは市場がかなり大きいいため、新着商品はどんどん出品されて行くので、新着で出品しても埋もれてしまう可能性が非常に高いです。その点、オススメ商品は固定されているようなイメージなので、埋もれる可能性が新着商品と比べて遅くなります。



# 出品のタイミング

出品のタイミングも非常に重要です。

売りたい商品によって、その商品を買いたいような属性のエンドユーザーのスマホを触る時間帯や曜日をイメージしながら出品すると良いです。

今回はわかりやすい例で、右のマタニティワンピースを考えてみましょう。



マタニティ商品を買う属性は妊婦さんとなりますが、妊婦さんがスマホをいじる時間帯とはいつかを考えてみます。

もちろん一概には言えませんが、昼は家で家事、夜は旦那さんの食事の用意などを行っているかもしれないと予測できます。

その場合、その方が一番スマホを触る時間はいつかと言うと、昼間の家事が終わった**13時ごろ**とか、

夜お風呂に入った後、寝る前**22時ごろ**が多いのではないかと推測できます。

## 《時間帯》

### □平日の夜21時以降

平日の夜21時以降がよく売れます。

21時～23時あたりがベストです。

大体21時あたりからコメントがきたり、そのまま購入されることが多々あります。

21時過ぎあたりだと主婦の方は家事などがひと段落したり、会社員の方でしたら仕事がひと息つく時間帯です。

この時間帯は大体どんなものでも売れやすい時間となりますので、基本的にはこの時間あたりに出品するのがおすすめです。



平日早朝

平日の早朝はレディースがよく売れます

夜の21時～がゴールデンタイムですが、意外と早朝6時～8時あたりも売れ行きが良いです。

出勤前や家事の前のベッドの中や会社までの通勤時間に購入している場合も結構あります。

10時から16時くらいは売れにくい

朝の10時～は売れにくい時間帯になります。

この時間帯は高額帯の商品が売れる時間帯になってます。働きにいかなくても生活できるような、やや富裕層の奥様方がこの時間に買うことが多いです。

## 《曜日》

### 土日が一番売れる

曜日別で考えると土日が間違いなく一番多いです。時間帯は気にせず出品して良いです。

### 木曜日

平日の曜日別だと金曜日の夜がよく売れます。

週末が近づく木曜日はお財布の紐が緩くなることが多いです。



## 売れない時は...

値下げもして中々売れない場合は、一度商品を削除して再出品してみましょう。

上位表示されていない状態で待機していてもなかなか売れません。定期的に1-2商品を削除して再出品を繰り返すと良いです。

商品画像や説明文を見直してみるのもとても良いことです。説明文は寡黙な感じよりは明るい感じの方が良いです。

エンドユーザーの気持ちになって考えて頂くとわかると思いますが、

固くかしこまった感じの人から買いたいと思うか、

この商品を販売するのが楽しい！楽しいからやっています！

と思って販売している人と、どちらから買いたいと思うか、ということです。やはり後者の方が反応は良く、実績を上げられている方は後者の方が多いです。前者の場合は、梱包が適当にされるのではないか、汚い商品が来るのではないか、と、錯覚されてしまいやすいです。

記号(♪・☆・♡など)などをたくさん入れて、ポップな感じの説明文を作成してみましょう。

添削も承っておりますので、添削ご希望の方はサポートLINEの方に文章を送って頂けたらと思います。

もちろん一概には言えないので、あくまでイメージして出品する、ということが大切です。

中にはどの層が買うかわからないジャンルもあります。迷ったら王道を選択しましょう。

王道は次のページに記載させていただきます。

## フリマアプリの評価を貯める

フリマアプリの評価については、売上が伸びてくれば必然的にどんどん貯まっていくので問題はないのですが、初めの評価がないアカウントは確かに売れ行きは良い訳ではないです。

評価が1000個もついているような、たくさん取引しているアカウントよりも見劣りする部分がございます。そのために売上が伸びないということは考えられます。

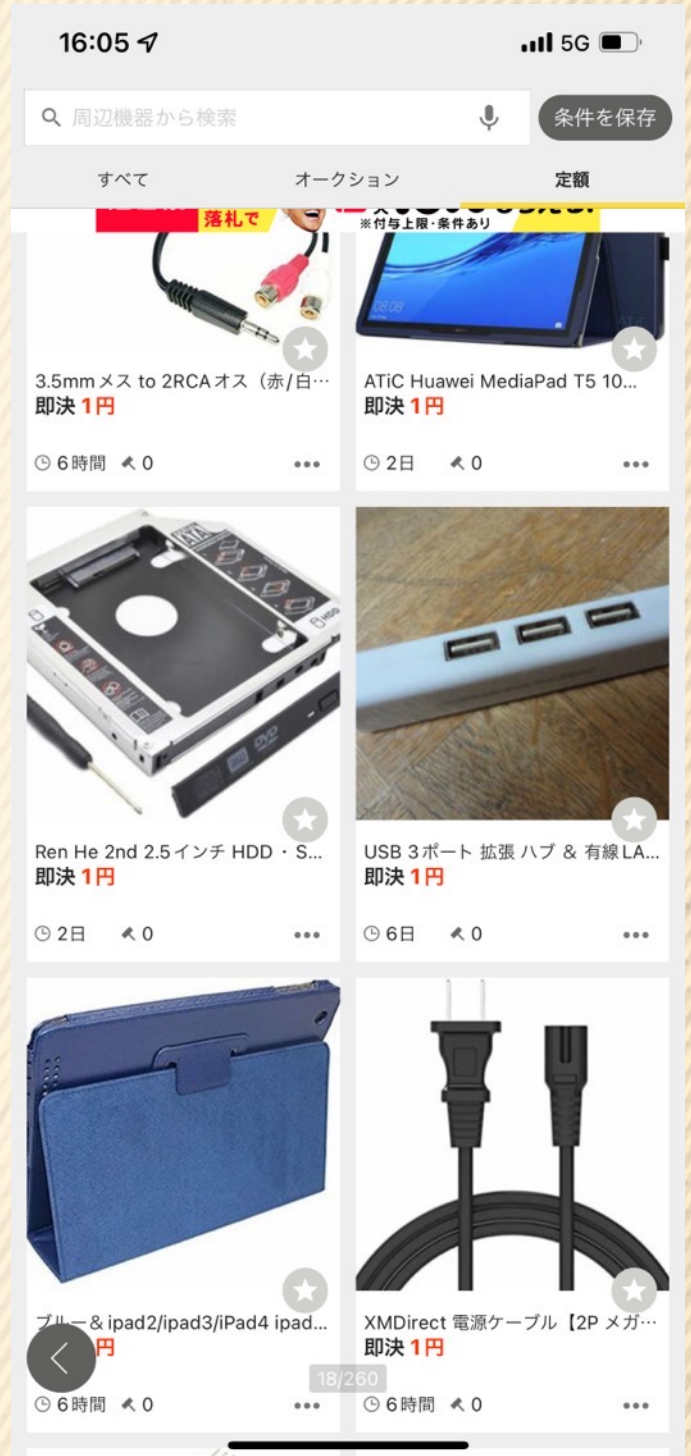
評価が高ければ高いほど（もちろん、数値だけではなく内容も重要）、消費者にとっては安心材料となります。裏を返せば、商品売りやすくするために、自分の評価を上げることは重要です。

そのために、不用品などが販売出来るのでしたら、それで評価を貯めていきましょう。

ヤフオクですと、1円出品が出来ます。送料を落札者負担にして、不用品を販売してみましよう。

特に、粗大ゴミになるようなものは、処分にお金がかかるので、1円で販売できたとしても、効率は良いです。家電などは「家電リサイクル法（特定家庭用機器再商品化法）」があって、処分するときに「家電リサイクル券」を購入することになります。

1円で落札されても少なくともマイナスにはならないので、1円スタートで出品する人がいるのも事実です。



PayPayフリマの場合は送料を出品者負担しか出来ませんので、ネコポスサイズなど、小さいサイズ、送料で発送できるものを販売するようにして300円で売れば、出品者はマイナスにはなりません。PayPayフリマで300円でどんなものが販売されているのかをリサーチしてみると、良い商品が思いつくかもしれません。

イヤホンや充電ケーブルなど、余分に余ってる方は多いかと思います。

特にイヤホンは、Bluetoothのものを購入してしまったら、有線のものの中々使わないかと思います。

逆にそういったものが欲しい方もいらっしゃる訳です。

マラソンをするから有線が欲しい、など。

自分の固定概念だけに囚われず、いらないものは何でも出品してみると、意外と売れます。



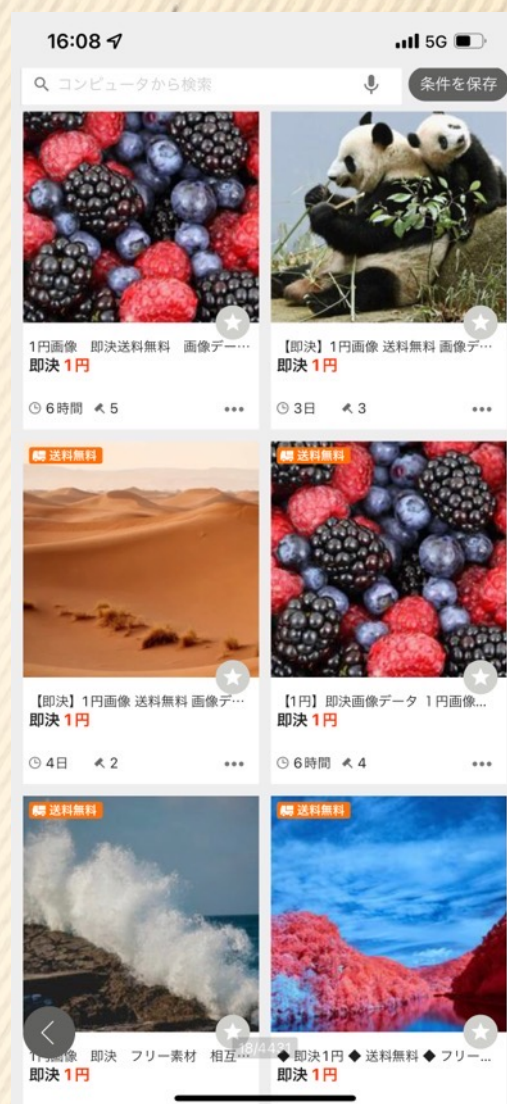
中古の体温計でも安ければ  
欲しい人はいらっしゃいます。

そういった人に接触するものは誰も使いたがらないだろうと思われがちなのですが、そういったものでも安ければ欲しいと言う方もいらっしゃるのです。



フリー画像で相互評価などやってる方もいらっしゃいますが、ヤフオクの規約違反なのでそういった無駄なことはやらないようにしましょう。

不用品を販売して確実に実績を作る方が良いです。



## H.評価機能のご利用における注意事項

1. ヤフオク!の評価とPayPayフリマの評価は共通となり、値は合算されます。
2. 一度投稿された評価やコメントは公開され、投稿者以外は削除できませんので、十分ご注意くださいのうえご利用ください。
3. 投稿者自身または第三者の評価を不正に向上または低下させないでください。
4. 評価機能を悪用しないでください。

### ▼悪用とは

- ・自分に対して自ら肯定的な評価をする、または第三者を通じて同様の行為をすること
- ・オークションとは無関係な事情に基づき否定的な評価をすること
- ・肯定的な評価の増加を目的とした取引を行うこと

評価機能におけるルールは、状況に応じて変更される場合があります。利用者はその変更内容に都度従うことに同意するものとします。なお、最新のルールは、ヘルプページの「出品者を評価する」および「落札者を評価する」に記載されていますので併せてご確認ください。

# 売れやすいもの一覧

弊社では常にフリマアプリでの販売実績をもとにデータを取っておりまして、売れやすいもののカテゴリーを選別しております。売れやすいカテゴリーの商品はたくさん仕入れるようにしておりますので、以下のものを参考にしてみてください。

- ワンピース
- ハロウィングッズ
- スマートウォッチ
- ゴスロリ系アイテム
- アップルウォッチのバンド
- スマホケース
- カジュアルパンツ/カーゴパンツ