

B-System 販売ページに御来訪下さり

感謝いたします。是非ともお役立て下さる事を願っております

—TOP バイヤーへの道—

こんな経験ありませんか？

- 出品した商品をほかのバイヤー様が安く出品され利益があるのかわからない
価格での出品になってしまった
- 売れている商品を自分でも出品してみようと思いほかのバイヤー様の価格より安く出品し
利益があるのか、わからなくなっている。
- 出品してある商品に注文が入ったが出品から時間がたっていて買い付け先の在庫切れに
なっていてキャンセルした。

他のみんなは、どうしているのだろうか？

とネットなどで調べ、中には本を買ったり情報商材なる胡散臭い根拠のないものを

大金をはたいて購入したりしてはいませんか？

しかし、『**答えはこれだ!**』『**指南書の決定版**』などと謳っている

殆どの中身は次のようなお粗末なものではないでしょうか。

1. BUYMA内でアクセスの多い人気商品を探し出す。
2. 出品者の販売履歴から売れる商品の価格を調べる。
3. ほかの出品者より安い価格で仕入れる事の出来る仕入先を探す。

以上が BUYMA 攻略と言われているものの中身です。

ほとんどの本、情報商材等ではこの方法をもっともらしく説明しているだけです。

しかし、実際の所はどうなのでしょう？

人気商品の多くはアクセス数を増やし人気順の上位に表示させるため

BUYMA内において、極端すぎるほどのSEO対策を行っています。そのため人気

上位なのにもかかわらず全く売れていない商品も多く存在します。その結果ほかの

出品者様との価格競争になってしまいます。

販売履歴から売れる商品を探し出す。これは莫大な時間と労力を使えば出来るかと

思われますが、「出来そう！」と思わせるところがみそです。

ほかの出品者より安く出品できる仕入先を探し出す。よく見るフレーズでものすごく簡単に

言ってくれていますが、これが出来ればすべての商品が簡単に売れます。

すべてのバイヤー様がこれを必死で血のにじむ思いをして探している中で、自分だけ

簡単にそんな仕入先を見つけることなど実際には不可能です。

『なんでこんなに安く出せるの？』と思ったことはありませんか。

これは価格の設定の計算ミス(手数料などの計算からの利益配分ミス)、もしくはコピー商

品と呼ばれる**偽物**です。偽物を出品しアクセスをコントロールすれば売れるの

は当然だとは思いますが、完全なる違法です。人間としての最低限のルール違反

でもあります。現実的にほかより安く仕入れる出来る仕入先を見つけることは

不可能に近いと思います。

(B-System では、この不可能とも思われる課題に真っ向

から取組み、ルール違反をすることなく対策し戦略を確立いたしました。

ご購入特典として、無料プレゼントさせていただきます。)

ほかの出品者様が出品している商品を後追いで利益が出せるほど簡単ではありません。

自分のオリジナル商品、ほかの出品者様が出品していない商品にこそ大きな利益があり、本当のニーズがあるのです。

すべての問題はSPEEDです。

ネット販売は簡単にできそうなビジネスではありますがその分競争相手も多くいます。

ただ、気軽にのぞける分、お客様も多くいます。

その中で戦うにはお客様に商品を目に留めていただくための戦略が必要になります。

ネットショップで勝ち組になるには **SPEED** と、**広告**だと言われます。

その二つを上手く使いこなせば商品価値の有無よりも、なぜか売れるのが

ネットショップです。

良いものを探すのではなく、**よく目にするものが良いものになるのです。**

BUYMA では**よく目にするバイヤーが良いバイヤーになるのです。**

BUYMA のメリットとして広告部分は BUYMA がかなりのコストをかけて行っているため

BUYMA のバイヤーさんは宣伝の部分の恩恵を受けることができます。

その BUYMA の中で勝ち抜くには **SPEED** です。

ほかのバイヤー様より多くの商品を出品し多くの人の目に触れることが勝ち組への道筋です。

では具体的に、何をすればよいのか？

- ほかのバイヤー様より多くの商品を出品し人気のあるものだけを残し人気のないものを削除し新しい商品を出品し、また人気のないものを削除していきます。

結果として**売れる出品リスト**ができ、新着で多くの人の目に留まりアクセスが増え人気順が上がり**売れるバイヤー様**になります。

真の BUYMA の攻略とは？

BUYMA の攻略は以外にシンプルで簡単です。

(簡単とは言っても一日 200～300 ほどの出品が可能なら)

・・・B-System なら OK！！

- 1 日 20～30 出品、30日後に 600 出品

最初に出品した商品の賞味期限は切れてしまい実際には100～200 ぐらいのアイテムでの販売になってします。

- 1 日 200～300 の出品であれば10日で2000アイテムを超えバイマの出品上限にとどいてします。

賞味期限の切れていない 2000 アイテムでの販売になる

- 200アイテムと 2000 アイテムでは販売力に歴然の差が出ます。

簡単に 10 倍、アイテム数が増えることで露出が増え 10 倍以上の効果があります。

- さらにアイテムを出品し10日ほどで出品上限がきますがその時点でアクセスの多い

商品を残し、アクセス数の少ない商品（購入者様の興味のない商品）を削除し新しい商品を出品していくことで、**購入者様の興味のある出品リストになっていく。**

- ・毎日数百の出品を行うことで新着リストに商品が露出、バイヤー様の名前が露出を目に留まることで、購入者様の安心にもつながる。
- ・出品数を容易く増やすことが可能なので他のバイヤー様が出品していない商品を独占で出品することも出来ます。

（実際、私も他のバイヤー様が出品していない商品を私だけが出品していて有名芸能人がブログで着用したところ夜中に突然問い合わせが殺到し、1週間ほどで50着ほどの販売を行いました。

ほかのバイヤー様が気づき出品されたところには人気順の1位になっていたのも実質独占でした。）

ほかのバイヤー様が出費していない商品については価格競争が起きないために利益率も高いです。

この他にもさまざまなメリットがありますが上記のメリットがわかりやすいので一例としてあげさせていただきました。

一定の販売数を超えていきますと、購入者様の目にとまることも増え、安心感にも繋がり販売数量は右肩上がりに増えていきます。

では、トップバイヤーの方達が特別な商品を持っているのでしょうか？

（中には現地に仲間がいるなどの方もいると思いますが、ごく限られた一部です。）

・トップバイヤーの方達の多くは売れる商品のリストをもっているかいらないかだけの違いです。

・外注に登録を依頼しているかパソコンに詳しい人は何らかのサポートツールを使い出品数を稼いでいます。

・皆様もお分かりだとは思いますが**バイマ攻略の鍵はやはり数**です。
数を出すことで起こるさまざまなメリットをうまく使っているのです。

・なんか難しそうに感じるかもしれませんが意外に簡単です。

（私もバイマのあるカテゴリーの上位ランキングブランドにおいて、
1ヶ月でバイヤーランキング1位をとることができました。）

やったことは誰よりも多く出品しアクセスのないものは削除し新しいものを
出品しつづける。

（1日200アイテムほどですが、実際パソコンが出品するので

ほとんど何もしていませんでした。）

その後は、一定のリピーターのお客様にも出会い、お客様のニーズもわかったので
バイマだけでなく

ネットショップのサイトを立ち上げ売り上げを伸ばさせてもらっています。

・B-Systemはオプションのカスタマイズでネットショップへの自動出品にも対応いたします他、
機能の追加等、ご要望があれば別途お見積りにて
ご相談に応じさせていただきますのでお気軽にお問合せください。

バイマでニーズをつかみ自分の得意分野を見つけいずれはネットショップで大きな利益を獲得しましょう。

拡大し続けるネットショップの勝ち組になりましょう。

貴殿のご商売繁盛心よりお祈り申し上げます。

システムオーダーメイド開発 ソリューションツール販売

Go⇔Spec

B-System オンラインストアはこちら

<http://b-system.wix.com/gospec>

引用・転載・複製を禁ず