

どこから読んでもすぐ使えるヤフオク「落札率アップ」徹底バイブル♪

どこから読んでも
すぐ使える
ヤフオク「落札率アップ」
徹底バイブル♪

□ 著作権について

「アフィリエイトお助けパックぷち特典詰め合わせセット」（以下、「本商材」と表記）は著作権法上の保護を受ける著作物になります。以下の使用許諾に関する注意事項を守られた上、正しくご利用ください。

□ 使用許諾に関する注意事項

★「脅威の商材作成委員会」から本商材を直接ご購入いただいた方ができること

1. 自己使用

2. 情報商材アフィリエイトの際の特典配布（4つ全て特典とすることが可能）

（無料配布、有料販売は一切できません。また、ご自身の商材販売の際の特典としても使用できません。あくまで「アフィリエイト時の特典配布」のみとなります。）

3. 無料登録の際の特典配布（1回につき1つ限定）

アフィーモ、ビッグーズ等の無料登録、もしくはインフォカート、インフォトップ等の2ティア登録の際の特典としての配布

★「アフィリエイトお助けパックぷち特典詰め合わせセット」から直接ご購入いただいた方から本商材の特典配布を受けた方ができること

1. 自己使用

（再配布は一切できません）

「プチ特典製作委員会」は著作権を放棄したものではないため、上記以外の、コピー、ビデオや電子メディア、メール、メールマガジンなどでの複製、転載、音声での読み上げおよびインターネット上で公開すること、および転売を禁じます。あなたが上記の権利を逸脱した使用を行った場合、違反件数に発行価格を乗じた10倍の金額をウハウハ特典作成委員会に支払うものとします。

禁止行為を発見された方は直ちにご連絡ください。違約金の60%を差上げます。

連絡先：<mailto:puti-toku@sakutto-loku.com>

□ 免責事項

本商材は、発行時点での著者の見解をもとにまとめたものになります。使用・実行は全て自己責任で行うものとし、いかなる損害の発生についても著者は責任を負わないものとします。

どこから読んでもすぐ使える！！

「落札率アップ」に特科した生のバイブル

出品テクニックやノウハウの本や、商材は数あれど
幾ら最新のテクニックを磨いても、基礎がなっていないと
ダメなものはダメです。

いつまでも、評価は上がりません。

多くの出品者が見落としがちだけど、
スゴク大切な基礎を、ご一緒に見つめなおしましょう。

～目次～

第一章

●発送について

- 1、Yahooゆうパック
- 2、クロネコヤマトメール便
- 3、冊子小包郵便
- 4、定形外郵便
- 5、配達記録郵便
- 6、代引き（ゆうパック、冊子小包、定形外）
- 7、SAL EMS

第二章

●支払い方法について

- 1、選択肢を増やませう♪
- 2、抑えておきたい金融機関
- 3、クレジット利用は必須☆彡
- 4、予備軍として「切手」などの金券対応

第三章

●出品説明と方法について

1、カテゴリー命

2、タイトル命

3、説明命

4、画像命

5、信用命

第一章

● 発送について

発送には様々な方法があります。しかし、ここをあなたにとってはいけません。

なぜなら、インターネットつまり以前でいう「通信販売」には、必ず「送料」という物が付きまとうからです。

正に自分に置き換えれば良く分かりますが、何かを買いたいと思ったとき、

自分の払うお金は、＝「商品代金」＋「送料」なのです。

自分が落札者さまの立場になれば、やはり送料が安い出品者から購入したいと思うのが心情です。

幾ら、出品価格が安くても「送料」を含めると、以外に合計が高くなっちゃったりして、逆に出品価格が少々高くても、良心的な送料の出品者から買った経験は何度もあります。

ですから、送料は落札者さまにとって極力安く、また出品物に合わせて幅広く、且つ「良心的」にご案内差し上げるのが、結果として出品価格を無駄に低く抑えることなく、落札率も確実にアップするコツなのです。

切っても切れない、係わり合いが「送料」なのです。逆に送料を制すれば、オークションは制することが出来る！！といっても過言ではありません。

極論すると、同じ品物で同じ価格なら「送料無料」で買うでしょ？

一番いいに決まってますよね～私もいつも、送料無料を探します（笑

でも、ショップで無い限り、なかなか送料無料にするのは難しいですよ。

利益に含めれば、見た目は出来ますが出品価格が高くなりがちです。

それでは、意味がありません。少しでも安く、そして落札者様にとって便利な方法とは、どんなものがあるのでしょうか？

それでは、どんな配送方法があるのかご一緒に見ていきましょう☆彡

まずワタシの場合は、以下の配送方法で対応しています。

- 8、 Yahooゆうぱっく
- 9、 クロネコヤマトメール便
- 10、 冊子小包郵便
- 11、 定形外郵便
- 12、 配達記録郵便
- 13、 代引き（ゆうぱっく、冊子小包、定形外）
- 14、 SAL EMS

出品物の価格や、形によって使い分けるようにしていますが、まず大きく分けるとポイントは「事故補償」があるか、否かですね。

上記の中では、「ゆうぱっく」を除くと、「事故補償」は全てありません。

壊れ物や、高額商品は極力、「事故補償」のある、「ゆうぱっく」を出品ページでお奨めしています。せっかく届いた、落札商品が壊れていた・・・なんて悲しいですね。何より、人が配っている物ですから壊れるどころか、不着事故もないワケではありません。万一のことを考えると、高額商品は「保証付」配達を推奨された方が賢明です。落札者様の立場になると、お金を払ってから手元に無事届くまで、非常に不安です。高額になればなるほど、その不安な気持ちは比例して高ま

ります。それらの信頼度を測るために、評価制度も存在するのですが、ワタシたち出品者にとってもまた、無事お手元に届くまでは「大丈夫かな～もう届いたカナ～」と、到着の評価を頂けるまで似た気持ちになります。たまに出品説明で、こんな方を見かけます。「定形外でお送りします。配達事故などに関しては当方、一切責任を負えません」・・・これでは、一方的に突き放し過ぎですね。言っていることは、正論なのです。事故は私たちのせいではありません。ただ、そういったこともありえますと、促した上で「ご心配な方は、有保障制度の配達方法をお選び下さい」と示した方が、より丁寧な印象を与えます。←ここ重要です！！

もちろん、保障のない方法の方が安いのは当然です。個人出品のオークションで、最も一般的なのが「定形外郵便」ですね。多くの出品者が利用していますから、一度でも落札されたことのある方なら、ご存知でしょう。

冊子小包や定形外も、総務省関係は全て「書留」扱いにすれば、可能なのですがかなり割高になります。「事故補償」に拘る方なら、封書のような物、一つでもワタシは「ゆうぱっく」をおすすめしています。

もう一つ、意外と知られてないのが「冊子小包郵便」です。古本を専門でやられているような方なら、ご存知だと思いますが実は「定形外」より安くお送りできます。何が違うのかというと、分かりやすく言えば「印刷物と記録媒体」要するにCDやDVDも「OK♪」ということです。つまり、これらは「定形外」より「冊子小包」で送ったほうが、お安いのです。意外に知らずに「定形外」一本勝負してる出品者さんが多いんですよ。

もし、貴方が同じ価格で同じ商品を、同じくらいの評価の方から、落札しようとしているとしたら、どちらの出品者から買いますか？

詳しくは、こちら♪

<http://www.post.japanpost.jp/service/parcel/sasshi/index.html>

○基本料金が適用される冊子小包郵便物は冊子とした印刷物及び電磁的記録媒体(※)が対象です。

たとえば・・・

○書籍・雑誌

○商品カタログ

○会報

○各種マニュアル類

○カレンダー等

○CDやDVD等

※電磁的記録媒体とは、具体的にCD、DVD、MD、FD、ビデオテープ、カセットテープ等をいいます。

ね？ 是非、あなたの発送方法に選択肢として、加えて下さい。きっと落札率はアップしますよ♪。

じゃあ、そもそも「定形外」ってなによ？

ハイ、冊子小包で送れないものです。＼(≥▽≤)／

というより、何でも送れます。(笑 これしかしてない人もいますから。

冊子小包よりは割高なので、それで送れないものにしましょう。

例えば・・・書物とか、CDとかDVDとか「以外」です。

「おもちゃ」だったり、「ミニカー」だったり、「洋服」だったり、「家電」だったり。。
そういった商品たちです。

あと、冊子小包では上の表でもありましたが、重さ「3 k g」までですが、定形外は「4 k g」まで送れます。

ただ・・・ひとつだけ問題点が。。

「定形外」や「冊子小包」は、昔ながらの郵送方法で、基本的には封筒に切手を貼って投函する、普通郵便と何ら変わりません。

つまり、「伝票」がないのです。ワタシのように、毎日沢山発送していると、伝票の控えがないと言う事は、送ったという証明が何一つ残らず、ちゃんとしたつもりでも、若干の不安が残ります。

万一、落札者さまから「まだ届かないよ～」と言われても、「確かに発送致しました、今お調べ致しますので少々お待ち下さい」とは、言えないのです。

調べようも追跡しようもありません。

かといって、いちいち携帯の写メで、切手を貼った証拠画像を残す・・・とまでは、考えられても実行できません^^；

だからワタシは、やむを得ない場合しか「冊子小包」や「定形外」は利用しません。え？じゃあ～「ゆうぱっくなら、益々高くて下手したら、落札価格を上回っちゃうよ～」

さあ、どうしましょう？

でも、どうぞご安心を(^_-)-☆

そんな不安を取り除いてくれるのが、「クロネコヤマトのメール便」です。

<http://www.kuronekoyamato.co.jp/mail/mail.html>

厚さ、2センチまでとか重さ1kgまでとか、規制はありますが最も肝心なことは「伝票」があるという事です。そして、個別にある配達番号から、お荷物の配達状況を追跡できるということ。←ここ重要です！！

これを、出品説明文に加えるとより落札者様は安心ですよ♪

しかも、何だかんだいって料金は一番安いです。

*メール便は、18年10月1日より改定され重さでなく厚みと大きさだけになり、下の表の「210円」「310円」が廃止され、上限240円と更にお得になりました。具体的にいうと、今まで重さのせいで160円になってた物も、新料金なら80円で送れることも！！これは落札者様が喜ぶますね☆彡

下に、ワタシが以前使っていた料金比較表をお見せしますから、

参考にして下さい。

▼メール便と、その他の料金比較表

	～50g	～100g	～150g	～250g	～300g	～500g	～600g	～1kg	～2kg	～3kg	
メール便	80円	110円	160円	160円	160円	210円	210円	310円			
定形外	120円	140円	200円	240円	390円	390円	580円	580円	850円	1150円	*4kg
冊子小包	180円	180円	180円	210円	290円	290円	340円	340円	450円	590円	

ね？ どこをどう見たって、メール便が安いのが分かるでしょ？

しかも、追跡番号つき。ワタシは、発送時のメールに必ずこの「追跡番号」をお知らせしています。まあ実際は、ワタシもまずチェックすることはありませんが、こういったものがあるのとないのとでは、安心感が全然違うのは明らかです。

これが、新しい料金表です。

【運賃(全国一律)】

大当88

サイズ	A4 (角2) 厚さ=1cmまで	A4 (角2) 厚さ=2cmまで	B4 厚さ=1cmまで	B4 厚さ=2cmまで
料金	80円	160円	160円	240円

*メール便は、18年10月1日より改定され重さでなく厚みと大きさだけになり、下の表の「210円」「310円」が廃止され、上限240円と更にお得になりました。具体的にいうと、今まで重さのせいで160円になってた物も、新料金なら80円で送れることも！！これは落札者様が喜ぶますね☆彡

こんな便利で安いのに、扱う出品者さんが少ないのはなぜでしょう？

恐らく、企業向けのビジネスユースだけの物と思っているのでしょうか？

いいえ、個人でも全く問題なく利用できますよ(´▽`)ノ”

だって、さっきご紹介したメール便のリンク先ページにも、「個人の方へ」って書いてあったでしょ\ (≥▽≤) /

最近では、セブンイレブンやファミリーマートでも扱いを開始しました。

これから、益々メール便の利用は増えていくのじゃないかしら。

毎日、ほとんど出荷するようなら頼めば定刻にドライバーさんが引き取りに来てくれますよ♪ ワタシはそうしてます。

但し、メール便はあくまで「ポスト投函」が原則です。

出品説明文に、「最安発送～メール便：定形外などと同じポスト投函が原則ですが、追跡番号があるだけ幾分ご安心かと思えます。発送時に番号をお知らせします」など、記述するのがより親切で良いでしょうねV(^-^)V

さあ、ここまではいわゆる「保障なし」発送です。

価格的にいうと、宅急便の平均料金の600円～800円を越える出品価格では、ワタシの場合メール便などと、併用して説明文に記述するようにしています。

中には、とにかく安く送ってくれという方もいらっしゃいますから。

それでは、ご一緒により安心な高額商品用の発送について見て行きましょう。

ヤフオクでは、現在「Yahooゆうパック」という、大きさ制限のない、お得な配送システムがあります。

詳しくはこちら

<https://takuhai.yahoo.co.jp/ypack/yp162>

これが登場する以前、実は「ゆうパック」や「ヤマト宅急便」など宅配業者を利用する際に、出品者にはいわゆる「抜け道」があったのです。

どちらも、宅配業者が各ホームページで案内している送料。これを落札者様に事前に出品ページでお伝えしているわけですが、ドライバーさんに引き取りに来てもらわずに、自分で直接コンビニや配送センターに持参すれば「持ち込み割引」となり、100円安くなってたんですね。

まあ持ち込む手数料といえは、その通りなんですけど。。。

例えば落札者さまは、700円払っても実際、持ち込みすれば払うのは600円で済んじゃいますから、100円浮いちゃってたんですね。

未だかたくなに、「当方はYahooゆうパック」は利用しておりません。という出品者さんも居ます。ストアなどで出品されてる方は、宅配業者さんが毎日集荷に行ってるでしょうから分かるんですが、個人だと結局はコンビニに持って行くので、近くにローソンかファミリーマートさえあれば、出来ることなのです。

落札者様にとっては、少しでも安くまとめたいので、ワタシも何度か出品者さんへ、「Yahooゆうパック」の利用をお願いしてみましたが、「出来ません」という方が殆どです。

なぜでしょうか？ 登録が面倒だから？

出品者の登録なんて一瞬で終わるほど、カンタンです。

むしろ一度、登録してしまえば、次回から少なくとも自分「送り主」の情報は、氏名はモチロン、アドレスまで自動入力されますから、手書きに比べれば非常に楽です。なによりも、手書きの場合は住所を書き間違えたりも有り得ますが、これなら、落札者さまから届いたお届け先をコピーするだけです。

まず、自分が間違ふことも、配達の方が読み間違ふことも皆無です。

本当に近くに、前述のコンビニがないなら仕方ないのですが、ワタシがいたいことは、こんなところで不信感を持たれるより、一つでも二つでも落札者さまの立場に立って、出来ることは全て対処してあげることが、多くの落札に繋がると思っています。

そうそう♪ もう一つ、「Yahooゆうぱっく」の大きなメリットがありました！！ それは、「ヤフーがメールを送ってくれる♪」ということです。

え？ 何を？ ハイ、この「Yahooゆうぱっく」を利用する際に、PCでまず落札者さまの情報を入力するのですが、そこでまず一通。「出品者が今、手続き始めましたよ～」と送ってくれます。

そして、今度はローソンやファミリーマートへ出向き、送料を支払って荷物を預けると、「出品者が発送しましたよ～」と送ってくれます。しかも、追跡番号も一緒に送ってくれるので、場合によってはこれでお仕舞いです。

ワタシの場合は、この後さらに落札者様へ発送のご報告と、御礼を兼ねたメールを差し上げていますが、これで終わりにしても、問題はないでしょう。

これも、大きなメリットの一つですね♪

次は、代引き発送です。

代引き発送もイロイロあるのをご存知ですか？ 一般的なのは「ゆうぱっく」の代引きですが、他にも先ほど説明した「冊子小包」や「定形外」も代引きが出来ます。要するに郵便局って、何でも組み合わせが出来ることですね。

ちょっと脱線しちゃいましたが、代引きは最も落札者様が安心できる方法の一

つとして、以前から通信販売では定着してきました。

確かに、ちゃんと送ってくれるか分からない相手へ、先にお金を払って心配しながら到着を待つよりは、安心ですね。

実は、出品者側にとっても大きなメリットがあるのです。

? それは何でしょうか?

出品者をよく観察してみると、ショップ経営やストア出品（ヤフーで言う）はほとんど、代引き専門店状態です。

それは何故でしょうか?

・ . . . 代引き? 後払い? ってことは? . . .

そうです!! かしこい貴方なら、もうお分かりですね?

「入金確認」が要らない!!ということです。

数をこなしたことのある方なら、経験がおありだと思いますが、オークションにおいて、この「入金確認」は非常に手間のかかる、作業の一つでもあります。

入金先と入金確認については、後述しますがこの振込先が、沢山あればあるほど落札率はアップする分、比例して手間は倍増します。

どの落札者さまが、何日に振込予定で、ええっと今日は誰と誰で、この人がみずほ銀行で、この人はぱるるで、送料込みの値段がこれだからあ〜良し、間違いないな。ハイ、この人発送〜さて次の人はっと・・・アレ？ この人、送料が間違ってるよお〜連絡しなきゃ〜ええっとえ〜とと。。と^^；

ワタシなど、確認時間は集中してバツバタ必死にやっているの、本業どころではありません。（笑

そんな手間が一切ないのです！！ ワタシも、ストア出品まで行けたら代引きをメインにしようと思っています。でも、今出来ないのは理由があります。

それは・・・

落札者様の負担が大きくなる！！ということです。

今まで散々、少しでも送料を安くしてあげようと研究してご案内してきたのに、これでは、意味がないのです。だから、ワタシは宅配業者と契約して、送料をもっと安くしてもらってからと、考えています。

なぜ、負担が増えるのでしょうか？

「代引き手数料」と称されるものが、あるのは多くの落札者様はご存知のはずです。でも、その中身は？ 詳しく知っている方は少ないのではないのでしょうか？ 出品者側も、代引き手数料は一律〇〇〇円です。とマチマチだからです。

本当にかかった経費だけ請求する人もいれば、余分にとってる人もいます。

因みに、ゆうぱっくなど郵便局を利用した場合の、

代引き料金はこちらが正解です。

代金引換料

代金引換料は、250円です。

振替手数料及び為替料金は含まれておりません。

別途必要となりますのでご注意ください。

●振替手数料及び為替料金の例

種 類	1万円まで	10万円まで	100万円まで
通常払込み	100円	150円	250円
電信払込み	210円	340円	600円
普通為替	100円	200円	400円
速達普通為替	370円	470円	670円

ちょっと一見、非常に分かりにくいのも、不明瞭な原因の一つですが

(というか、行政や官庁関係のHPってホント、分かりにくいですよ？思いませんか？ 高速道路とかJRも未だに・・・ブツブツ(「人」))

分かりやすくいうと、代引き料金とされているのは「250円」のみです。

あとは、受け取った代金を送り主へ送金するための、送金手数料が金額に応じて必要となります。ここでややこしくなるんですね。

上の表を見ていただいて、「電信払込み」というのが、一般的でワタシもこちらを利用していますが、これで例えば「落札代金 15,000 円、送料 600 円」の代引きだったとすると、落札者様へのご請求は、以下のようになります。

落札代金 15,000 円

代引き料金 250 円

送金手数料 340 円

送料 600 円

代引き代金 16190 円

いかがですか？ 送料以外に一切無駄なお金を頂戴しなくても

590 円も必要となります。随分、高く感じませんか？

窓口での振り込み手数料の最高額は、3 万円を越えた場合 840 円です。

それに比べれば、安いとはいえませんが今どきネット時代に、混雑する銀行の窓口で、振り込む方は少ないのではないのでしょうか？

会社の用事なら私も行きますので分かりますが、増してオークションの支払いです。そもそもネットをしている方なら、ほとんどの方がネットバンクされてますよね。これも、のちほど詳しくご説明いたしますが、イーバンク同士なら手数料無料、ジャパンネットは52円。ヤフオクのかんたん決済なら103円からと、非常にリーズナブルです。

それらと比較しても、340円の送金手数料はワタシにとっては、凄く高く感じます。だから、ワタシは出品者が代引きしかしていない場合を除き、まず代引きは頼みません。

また送料自体も、前述した「ヤフーゆうパック」は代引きが使えませんから

改めて、割高な送料を示さねばなりません。それだけ、「ヤフーゆうパック」はお得なのですよV(^-^)V

ワタシは、そこが非常に心苦しいので初めから出品説明で、代引きになりそうな商品には、「代引きは手数料以外にも、送料がこのように割高になります。」と、予め説明を付加えています。

落札者様も、その辺をちゃんと説明してあげれば、「じゃあ振り込みます。親切にどうも」と言ってくれます。ただ、さっきもお話した通りに本当は、こちら側にとっては、正直代引きが楽なのですが・・・^^；

だって、お届け先さえ伺ってしまえば、お構いなしにドンドン発送出来ますから、効率もあがりますよね。入金確認のミスによる、発送遅滞も防げます。

回収する送金先は一つですから、口座も集中管理出来やすくなります。

あと、余談ですがオークションサイトによっても、代引きの利用率が非常に異なることが分かりました。因みにワタシは、ヤフオクとビiddersをやっていますが、ビiddersの方はほとんど「代引き希望」をされます。

ナンでだろう～？

高額出品に偏ったからからかなあ～ とも、考えましたが

ビiddersは、ヤフオクに比べショップが非常に多く、またそれらを利用する方々が、代引きに慣れているというのもあるのでしょうか。

本音をいうと、ワタシは例え「代引き」であっても、安心できることはナンにもないということです。

「そんなこたあないでしょう～？」 ・ ・ ええ、そうですね ^ ^ ；

確かに、先に見ず知らずの人へお金を送るよりは、安心かも知れません。

ただ、代引きといっても中身を確認する前に、郵便屋さんが来たらすぐ払わなければならず、中を開けたら違う商品が入っていた！！ということも有り得るのです。それが代引きなのです。マイナス評価が沢山ついているショップなどを見ても、そういった事故も少なくはありません。

あっては、ならないですけどね。。ホントは。信頼関係ですから。

かといって、相手の顔が見えないのはこちらも同様です。

商品を確認してから、お支払い下さいとまでは、誠実な対応を心がけていたとしても、やはり個人では言えません。

ヤフオクの落札者さまは、送金するのも慣れてらっしゃる方が多いので、代引き希望の方は、非常に少ないですね。割高なのも良くご存知です。

だから代引きには、初めの内はあまり固執しなくても良いかと思います。

ワタシは、その辺も加味した上で送料も今より安く、代引きしても落札者様に負担がそれほど、かからないような体制を整えたら、始めようと思っています。

そこまで体制が整うまでは、佐川急便の「eコレクト」サービスも、検討の余地ありです。基本的に郵便局の代引きと変わらないのですが、手数料が若干お安く、何よりこのサービスの最大のメリットが、「クレジットカード」が使用できる！！という点です。

ここから先の、お話しは次の「●支払い方法」で詳しくご説明しますね。

佐川急便 「eコレクト」サービス

▼ <http://www.e-collect.jp/business/index.html>

では、次に「配達記録郵便」です。

これは、主に「チケット」などの封書で送れるような物に限定しています。

チケット類の出品を見ていると、ほとんどの出品者さんが利用しているので

落札者さまも、良くご存知かと思います。

なぜ「チケット」の発送方法に向いているのでしょうか？

コンサートのチケットなど、薄くて軽くても、カテゴリーが「金券」となっているように、お金と同じ扱いですから、80円切手を貼ってポンと出すわけには、行きません。また、「そうしてくれ」とおっしゃる方もいらっしやらないですね。

そもそも「配達記録」ってナンのこと？ ハイ、これは「貴方が出した郵便を、誰々サンへ、ちゃんと届けましたよ」という、証拠が残る郵便です。

ゆうぱっくのように、「配達完了通知」が手元へ届くものではありません。

ただ、メール便のように「追跡番号」があるので、送り主も「あ、ちゃんと届いたんだな」と、分かる程度の物です。

ん？ 「追跡番号？」 なら、メール便でもいいんじゃないの？

ハイ、おっしゃる通りです＼(≥▽≤)／

メール便と、別段変わりません。でも、料金は210円+切手代80円=290円が必要です。因みにメール便なら80円のみです。従って同様に、一切の保障もありません。

しかし、何故かチケットの発送方法は「配達記録郵便」が、超一般的となっています。始めにだれがやりだしたのでしょうか？ ^^；

きっと、元々は「書留」や「内容証明」などの各郵便に、付加して利用する物だったと思います。（今でもそうかも）

このあいだ、久しぶりにチケットを出品しました。

そのときの、説明文はこうです。

●発送詳細

1、最安値発送=80円

ヤマトメール便で80円です。

ポスト投函となりませんが、お問合せ番号で配達状況の確認ができるので安心です。

但し、損害賠償権はありません。通常郵便よりはマシかなという感じです。

2、チケット一般手段=290円

配達記録郵便で210円+80円（切手代）です。

確かにお届けしたという、記録が残りますが保障はありません。

まあ壊れる物じゃないので一般的ですが・・・

3、もっと安全=430円

切手代80円+簡易書留350円（損害要償5万円まで）

4、もっともっと万全手段=700円

切手代80円+一般書留420円（損害要障10万円まで）

+本人限定受取郵便100円

⇒ご本人以外、家族でも受け取れません。

最も安全ですが、不便といえばそうかも。。。

5、でも・・・ここまでするなら^^；

Yahooゆうぱっくの方が安くて、安全じゃないかしら。。。

いかがですか？ ワタシの出品説明って、色々なパターンがありますが

このときは、自分も行くチケットの出品で「ご一緒に盛り上がりましょう〜♪」
みたいなノリで、書いてますからフレンドリーな文章ですが。

結局、この落札者様は一番最後の「5、Yahooゆうぱっく」を選ばれました。

まあ近県の方でしたし、距離による価格差も控えめだったから、尚のことでした
が。

ちょっと、発送から脱線しますが。。

チケットの出品は、みなさん経験ありますか？

大体、自分が行こうと思ってたのが行けなくなったとか、友達とダブって買っちゃったとかが多くないですか？ 利益追求のため、仕入れとして取り組んでらっしゃる方も居ますが、本来は「営利目的の転売禁止」となっていますし、チケットって、ナマものじゃないですか？

公演当日まで、落札されなければ最悪です。苦労してゲットしても、売れないチケットは半額にしても売れません。ほとんどが、大体の席を明記して出品してますから、ある意味は買い手市場ですね。アリーナ席など、いい席は定価の何倍と値が付く代わりに、2階席などは最悪な結果を招きます。

購入時の価格差なんて、ないに等しいにも関わらず・・・です。

だから、チケット出品は人気アーティストであっても余程、良い席か恵まれた入手経路（FCに入ってて、抽選で当たったとか）をお待ちでなければ、あまりお奨め出来ませんね。

脱線が長くなっちゃって、すいません^^；

最後に、「SAL」と「EMS」です。

ハッキリいって、この二つは海外を相手に出品されていなければ、読む必要は全くありません。

なので一言だけ。出品するときの項目に「海外発送する、しない」とありますよね？
あそこへ「する」と、チェックされている方はまず居ません。

そんな方は、ヤフオクではなしに「e-Bay」をされてらっしゃるのでしょうか。

「e-Bay」とは世界最大のオークションです。ワタシも登録していますが、これはまた別の機会に詳しくでもお話ししましょう。

ワタシは、ヤフオクでも過去何回か、海外の方とお取引をしています。

その際、逆にカナダ在住の方に教えてもらったのが「SAL」です。

海外発送では、圧倒的に「EMS」が主流ですが、実は「SAL」はかなり安いのです。

しかも、船便よりも早い！！（だって、航空便だから 笑）じゃあ、ナンで安いのか？ はあい♪説明してもいいですが・・・

次から「海外発送する」にチェック入れますか？ 英語で対応出来ますか？

ご安心を(´▽`)ノ” ワタシもバイリンガルではありません。

オール英語の「e-Bay」と違って、ヤフオクですよ。

しかも、ヤフージャパンなのです。海外在住の日本人の方もきっと、見てらっしゃいます。もちろん、日本語を母国語としない方々も多いかも知れませんが、そもそも「日本語のヤフオク」を見てるのです。（翻訳ソフト使ってる人もいますが・・・）そんな方は、面白い日本語のメールを下さいます。

翻訳ソフト使うとそうなっちゃうんですね。だからそんな方へは、こちらも（恐らく）変な英語のメールを送って差し上げます。笑

でも、誠意持って対応すれば、何とかなるものですよV(^-^)/

だから、そんなこんなで ここをちらっとでも読んで次から「海外発送する」にすると、落札率が上がるのです(´▽`)ノ”

「SAL」と「EMS」については、こちら

▼ <http://www.ems-post.jp/>

第二章

●支払い方法

1、選択肢を増やませう♪

オークションの支払い方法も様々です。

ハッキリいえるのは、支払いの選択肢があればあるほど

落札率はアップします。

なぜでしょう？

落札者さまは、日本全国に住んでいます。

当然、色々な金融機関のお口座をお持ちです。

流石に、全国津々浦々の地方銀行口座まで集めるわけにはいきませんが

今から、少なくとも絶対重要な金融機関を申し上げます。最低、これだけは揃えておかないと、いつまでたっても落札率はアップしません。

2、抑えておきたい金融機関

それは、次の4つ口座です。

- ぱるる
- イーバンク
- ジャパンネットバンク
- みずほ又は東京三菱 UFJ

いかがでしょうか？

あなたは、全てお持ちですか？

まず、「ぱるる」は主に地方の方々に非常に多く使われています。

これがないと、始まりません。無い方はすぐに開設しましょう。

次に、いわゆるネット銀行と呼ばれる一つの「イーバンク」です。

最近、ヤフオクでも楽天でもかなり宣伝してるので、多分ご存知かと思いますが知らない方の為に、ネットバンクランキングで一位、楽天とヤフオクのオフィシャルバンクでもある銀行です。

何ととっても、口座の維持管理手数料が無料。

「なんじゃそりゃ？」ハイ、すいません^^；

ネットバンクの多くは「口座の維持管理手数料」なるものが、必要な銀行が多いのです。中には、一定の基準（預金額など）を満たせば、無料となる銀行もあります。あとで、各サイトをご紹介しますので、じっくり研究してみてくださいね。

話しは、イーバンクに戻りますが。イーバンクは非常に金利と決済性に、優れたネットバンクといえるでしょう。

金利は、郵貯の5倍！！都銀の20倍！！という高水準。＼(≥▽≤)／

イーバンク同士なら、振込手数料無料！！おまけに「メルマネ」というサービスは、相手のメールアドレスだけで送金できてしまう、優れたもの。

正に、オークション向けですね。まず、イーバンクをお持ちの方が他の口座を指定することはありえません。だって、タダなんですから^^；

ですので、オークション出品する上では、必須銀行ともいえます。

更に、郵貯やセブンのATMで引き出しても、月五回までは無料！！

他の銀行は全部、手数料取られますからこれはお得♪。

次に2位の「ジャパンネットバンク」そのまんまですね（笑

こちらも内容の充実したネットバンクです。

口座維持管理手数料は、必要ですが色々ある基準の中で、簡単なのは「10万円以上の預金」ですね。これがあれば、手数料は無料です。

ジャパンネットバンク同士なら、振込手数料52円。「J振りサービス」というのもあって、これは専用のリンクを作成し相手に知らせると、そこをクリックすれば、口座番号入力などが省ける超～楽チンなサービスです。

因みに、このリンク。「手数料こっち持ち」というのも出来ますので、ワタシは落札者様へサービスとして、「こっち持ち」リンクをお知らせしています。

口座維持管理手数料を、払うのがイヤなので、52円サービスしても、何とか口座を集中させて、無料条件の「10万円」まで、満たそうとするのが狙いです。

★σ(￣▽￣)それで、落札者さまも喜んでもらえれば、一挙両得♪

また、特徴としてネットバンクでありながら地域に密着し、公共料金の引き落としや、給与振込も対応しているので、使い勝手は優れているといえます。

最近では、ヤフオクとも提携して「ヤフーネットバンキング」なるものが、始まりましたね。これは、落札者に自らの口座番号など個人情報伝えることなく、ヤフオクと一体化して送金、入金管理が出来るシステムです。

使い方は、かんたんです。ワタシたち出品者がすることは、出品時に「ネットバンキングを利用する」にチェックを入れるだけで、落札時に自動的に口座番号の変わりになる「ワンタイム口座」が発行され、これで送金、入金、のやり取りを行います。お振込など、重要なお取引の際は良くある「暗証番号」ではなく、「トークン」と呼ばれる、一見おもちゃみたいな車のリモコンキーのような、小さな機具を使いますので、セキュリティの面では最も優れているかとも思います。

詳しくはこちら

▼ <http://bank.yahoo.co.jp/about.html>

次に、「みずほ銀行」と「東京三菱UFJ」。

これらのメガバンクも、抑えておきたい銀行です。

欲をいえば、これに「新生銀行」や「スルガ銀行」もお奨めです。

これら、全てをネットバンクで利用できるよう登録しておくことが、重要です。

なぜなら、わざわざ銀行やATMに出向くことなく、入金状況を確認でき、その分、落札者様をお待たせしない、タイムリーな発送に繋げるからです。

*元々、ネットバンクの「イーバンク」と「ジャパンネットバンク」は、その手続き

の必要はありません。

しかしただ、やみくも増やせばいいという物でもありません。

選択肢が多いほうが、落札率は上がりますが分散しすぎると、口座の管理が大変です。ん〜〜大変というか、利息も散乱しますし、また移動させるにも手数料がかかります。確か、イーバンクから郵貯へは振込が出来る上、100円と安いですが、わずかでも必要です。ワタシの場合は先に述べた、4つの銀行をオークションで使用していますが、この口座は預金用、こちらは決済用（引き落とし）、これは落札用貯金、などと自分で科目を付けて、使い分けるようにしています。みなさんも、ご自分に合った振り分け方法を模索してみてください。

3、クレジット利用は必須☆彡

ヤフオクでは、かんたん決済なら「クレジットカード」が使用できます。

また、NTTケミニケーションズの「セーフティーパス」なら、ヤフオクだけでなく、ビッターズでも「クレジットカード」が利用できます。

現金の持ち合わせがないときに、ついつい「これは！！」という、出品物に出会ってしまった。ってことは、ない話しではありません。

ワタシもしょっちゅうあります^^；

そんなときでも、これらが使えるとより落札率は確実にアップします。

ワタシは、「かんたん決済」「セーフティーパス」どちらも、利用できるようにしてあります。「セーフティーパス」に関しては、「ちょこむ」と言って、様々に多様な使い方が出来るので、覚えると非常に便利ですが普及率から行くと、まだまだ途上の段階のような気がします。

ですので、「セーフティーパス」の詳しい説明は、今回割愛させていただき、みなさんをご存知であろう、「かんたん決済」について、お話ししたいと思います。

一応、こちらが「セーフティーパス」のサイトです。

ご興味ある方は、覗いてみて下さい。

▼ <http://www.safety-pass.com/auctions/how-to/bidders.html>

「かんたん決済」について

ご経験のある方も、多いでしょう。最近、手数料がまた安くなり（しかも、ず～～と、なんてどっかのハンバーガーチェーンのような触込みですが 笑）

最近のかんたん決済

▼ http://payment.yahoo.co.jp/nesage_announce/2006/

先ほどご紹介した、イーバンクなどの「振り込み手数料無料」や、特殊なケースを除くと、「かんたん決済」の手数料は非常に安くなりました。

特に、小額決済ではかなり安いですね。

しかし、本来この「かんたん決済」を使う目的は、「クレジットカード」が使えますよ～～と、入札から購入までを躊躇っている方へ、後押ししてあげることですから、そのあたりをしっかりと説明文にも記述するようにしましょう。

ワタシの説明文は、こうです。

～ここから～

お支払い詳細

●推奨かんたん決済

早い！安い！ホントに簡単！

クレジット利用可能！！

[ヤフーポイント](#)も使えるよ(*^_^*)

その他

●イーバンク●ぱるる●みずほ銀行お振込み

●セーフティーパス決済（クレジット可能）

●切手、収入印紙（額面100%）、金券類

～ここまで～

このように、お支払いの詳細を告げる項目で、トップに「ヤフーかんたん決済」をアピールして、更に「ヤフーポイントが利用できる」と、いうところも強調して、実際の出品ページでも、上記のリンクを貼っています。

通常の振込などは、2行ほど下へ表示しています。

次に、落札時のご挨拶メールでも、お支払い方法の詳細のトップに同じように持ってきて、分かりやすく利用方法やメリットなどを列挙し、リンクを貼って支払い画面へ再度、誘導しています。

このお陰かどうか、ハッキリと分析は出来ませんが、高額商品の利用者も多く（つまり落札も多く）給料前でも、落札率が落ちることはありません。

月末月初に関わらず一ヶ月浮き沈み無く、落札されます。

もう一つ、かんたん決済のメリットは、落札者様が手続きをして下さると、ヤフーから「入金メール」が届きます。これには、落札商品、落札金額、振込金額が明記されており、一発で何の入金か送料を含めた金額が合っているのかが、一目瞭然です。つまり、かんたん決済での入金確認に、ネットバンクへのログインも、入出金明細を開くことも何も要らないのです。これは手間から言っても、非常に便利です。デメリットらしいことといえば、自分の口座へ入金されるまで、2～4日かかるというだけで、あとは何もありません。手数料も出品者側は一切無料です。そういった意味においても、「かんたん決済」をお奨めすることは、しっかりやっておくべきことだと思います。これも始めにそれこそ簡単な登録が必要ですが、一度だけですから未だの人は、早くやっちゃいましょう☆(^□^)★

かんたん決済 使い方～登録（出品者編）

▼ <http://payment.yahoo.co.jp/guide/seller.html>

4、 予備軍として「切手」などの金券対応

極まれにですが、「切手」は利用可能ですか？ との質問を受けます。

前述のように出品ページで、「切手対応可能」としていても、心配なのでしょうか？
たま～～に質問されます。

対応すべきか否か？ といえば、モチロン対応すべきでしょう。

選択肢は多いほうが良いのですから。

事実、ワタシのリピーターさまで、毎回必ず「切手」支払いの方がいます。

恐らく、この方は出品もされていて、切手が溜まってしまいか、理由は分かりませんが、いつも決まって切手でのお支払いを選択されます。

では、他の出品者さんをのぞいて見ましょう～・・・・・・・・

気付きましたか？ 大抵の場合は、切手の支払いは平均9割が相場となっているようです。

ちなみに、ワタシの出品説明はこうです。

- 切手、収入印紙（額面100%）

- * 到着後の発送となります。

- * 種別はご相談下さい。

ハイ、ワタシは額面100%です。＼(^o^)/

だってえ～～いいじゃないですかあ～金券ショップじゃないんですから。

この方が、無論落札率も上がります。

ただ、切手には色んな種別があります。

ワタシは使いまわしのしやすい、以下の種別でお願いしています。

10円、50円、80円、90円、120円、140円、270円

収入印紙は200円のみです。

事前に質問欄で、相談して下さる方もいらっしゃいますよ☆彡

とはいえ、何でも御座れ♪っていう方は実際少ないですね^^；

ご実家が「たばこ屋さん」とかで無い限り。。

要するに「切手支払い」を選ぶ方は、切手が手元に余って処分したい方が多いようですね。

極力、相談にのってあげましょう。

これらは、即現金にはなりません、どっちみち発送で「冊子小包」や「定形外」で使用するので。そのときに、落札者様から送料をいただくわけですから、その時点でどんどん回収していただけます。巡回してやがて全て回収されます。

あまり、目先の小さな利益にこだわる必要はないでしょう。

ただ、41円や62円など端数のついた記念切手がまれにあります。

これらについては、再利用がしにくいので端数切捨てを御願いした方が良いでしょう。ワタシも以前、帳尻合わせるのに電卓片手に苦労しました^^；

金券類に関しても、事前相談をお受けしています。

金券とは例えば、「JCBギフトカード」や「全国百貨店共通券」、もっと身近なところで「ビール券」「図書券」「クオカード」などをいいます。

これらに関しても、手形割のように割り引いて引き取る出品者が多いですね。主にネットショップさんですが。。

ワタシは、これらに対しても「額面100%」で対応しています。

今までに、珍しいところでは「ハーゲンダッツ券」なんかもありましたよ♪ハーゲンダッツは大好きですから、大歓迎です（笑

例に挙げた、クレジットカード系の「ギフトカード」なら信用もありますし、デパート系ならどこでも使えます。なにかの機会に手にしたら、裏面に記載されている利用可能店舗の一覧を見て、覚えておくといいでしょう。

全国共通百貨店のギフトカードも、大抵どこの地方にあるデパートでも使用できます。貯金代わりにしてもいいし、デパートって値引きしてくれないじゃないですか？ だからワタシは、溜めておいて手持ち金の少ないときに、お買い物に行ったとき、欲しいお洋服を見つけたりしたとき、この伝家の宝刀を出します\ (≧▽≦) / 嬉しいものですよケッコー♪ だって、あと何千円かあれば買えるのに。。って諦めたことってないですか？ そんな時でも、これがあれば買えちゃいます。

なのでよほど、ローカルな金券で無い限り、お断りする理由はないですね。

例えば、聞いたこともない地方にしかないお店のとか（笑

切手のように発送には、再利用出来ませんが、いずれ、お金に換わることに変わりはありません。

当初は、3千円までとか規制をしていました。現金が入ってこないのも困りますので^^； でも、オークションを続けていけばそんな小さなことにも、気にしなくていいように、落札が増えていきます。

今では、高額商品の落札時に「お振込との併用も可能」と位置づけています。

正に、自分がデパートにお買い物に行ったときと同じ心境ですね。

振り込める現金は、これだけだけど、どうしよーあと少しあれば・・

そんな時に、出品説明にこう書かれていたら？

「お振込との併用も可能」。

お財布に、カード会社から貰って使わずにいた「ギフトカード」が残っているのを思い出したら？

ワタシなら、入札しちゃいます\ (≥▽≤) /

ですよ？

これでまた落札率アップです♪

余談ですが、クレジットカードをお持ちの方は、毎月届く会報誌に良く目を通すと、キャンペーンと称して、「〇月〇日までに〇〇円のお買い物したら、〇〇〇〇円のギフトカードをプレゼントします！！」と、書かれていたりします。

新規で入会したり、友達を紹介しても結構もらえます。

中には、知らずに貰ってる人もいます。「なんでこんなの届いてるの？」って。

だから、ギフトカードって持っている人、割といらっしゃるんですよ。

ワタシは、持っている全部のクレジットカード会社の、会報誌に隅からすみまで目を通します。ギフトカードの他にも、ポイントが多く貰えるキャンペーンや、無料でポスターやカレンダー、招待券がもらえたりもします。

これは、使わない手はないですね！！

招待券などは、モチロン行けなくても興味がなくても、バンバン申し込みます。

なんでって？

だって出品できるじゃないですかぁ\(\≥▽≤)/

しかも、仕入れはタダ！！タダで仕入れられるほど、強いものはありませんよ。

正にノーリスク！！ だから、今まで明細だけ抜いたら、あとはポイポイって読みもせず、ゴミ箱に捨ててた人って多いんじゃないですか？

今月の請求書から、是非読んでみて下さいね(^▽^)(^▽^)(^▽^)

第三章 出品説明文と方法について

1、カテゴリー命

最近、ヤフーも随分とカテゴリーが細かくなりましたね。

それでも、まだ足りないこともありますか^^；

みなさんは、出品の際に、避けては通れない「カテゴリー」を、どう捉えていますか？

ワタシは、「いのち」かけてます（笑

なぜでしょう？

それは、このカテゴリーの選択が落札率に重要な意味を持つからです。

逆にいうと、この選択を誤ると極論すれば「1件」も入札されない場合も有り得ます。

でも、実はもっと秘密が・・・

違う言い方をすれば、「カテゴリーを制するものは、落札も制する」ぐらいの、大きな影響力を持っています。

知りませんでしたか？ これを熟知している出品者も当然居ます。

これを悪用？ とまでは、云いませんがうまく使って、落札率を上げている人もいます。

あまりに目に余るようだと、近頃は「オークションパトロール」なる制度があって、警告や酷い場合は削除されます。

この「パトロール」がまたやっかいで、ワタシは大っキライですが、これについては、またの機会に詳しくご説明しましょう。

先の出品者たちは、そんなことは先刻承知でやっています。

削除される前に、売れたらこっちのもの♪削除されたら、また出せばイイヤ♪ぐらいに思っているのでしょうか。

ワタシがお話しするのは、そんなコトまでしなくても売れていく方法です。

商品によって、選択肢はさまざまですが、一つの商品を出品しようとして、カテゴリーに迷ったことはありませんか？

「あれ？・・・これってどっちに出せばいいのかな？」って。

そうです。例えば商品によってカテゴリーが、どっちに出してもいいような、商品があります。反対に、カテゴリーの無い商品もあります。

うーん正確にいうと、カテゴリーがないというより、むしろ大きなざるに入れられちゃう。。そんなイメージですかね。

ではまず、「複数の選択がある」場合から、ご一緒に見て行きましょう。

これは、ハッキリいって超簡単です。

▼ 出品数の少ないほうに出す。

これだけ。（笑

まんじょう本みりんの宣伝文句みたいでしょ☆(^o^)**★**

「美味しい角煮の作り方」

丸大豆しょうゆと、まんじょう本みりん一対一。

これだけ。

ね? ^^ ;

ふざんけんなよ!! ちゃんと教えろ～～

ハイ♪ ごめんなさい(￣▽￣)ノ” この宣伝が好きなんですついで。。

ハイ、答えはこれ♪

要領は、適切なカテゴリーの探した方と同じです。

- 1、オークショントップページに出品する商品名を入れてみる
- 2、出てきた複数のカテゴリーの出品総数を比較する
- 3、出品総数の低い方へ出品する

これだけ♪ しつこい? (￣▽￣)ノ”

なぜ少ないほうかって?

それは競合が一人でも一件でも少ない方が、宜しいじゃないんでしょうか?

だって、比較されればされるほど落札率も、落札価格も確実に低下します。

少ないほうが目立ちます。わざわざ、高い有料オプションの「注目のオークション」なんか、使わなくてもこれなら無料です。

オプションの有効利用については、またのちほど。。ゆっくり・・・ね？

ただし、この方法は「チケット」や「ブランド品」（カテゴリーのある）には、通用しません。だって、もうそれはそれって超特定されちゃうからです。

この場合は、かえって特定された方が売りやすいので、下手にカテゴリーをかえてしまうと、全く売れなくなっちゃいますから気をつけましょう。

次は、「カテゴリーがない」厳密に言うと、「その他」とかしか、選択肢が無い場合ですね。

このテクニックは、前述した「悪用」～「削除」にも、繋がりますから全く関連のないカテゴリーを選ばないようにしましょう。

ワタシたちの目指すのは、健全な出品者であり続けること。そうすれば、健全な落札者様も増えていくはず。結果健全なオークション（スムーズなお取引）が出来る筈です。あ。。クレーム対処についても、機会があればお教えしますね☆彡

またまた脱線しちゃいましたが、これは例に挙げたほうが分かりやすいので、ワタシの出品例を、ご紹介すると・・・

ついこないだ、落札～完売した商品です。

「織戸学&谷口信輝/超一流ドリフトテクニック」

DVDなのですが、当然通常は「DVD」の中の「自動車」というカテゴリーに出品します。

しかし、待って下さい。

あなたがもし、カテゴリーから「ドリフトテクニック」を磨きたいと思って、商品を探していたら、果たして「自動車」という、カテゴリーまで開くでしょうか？しかも、買う気マンマンではなく、何気なく・・・です。

そもそも、カテゴリーで商品を探す人の方が、キーワード検索で探す人よりも、圧倒的に少ないというデータがあります。

ドリフトテクニックを磨きたい人は、なにに興味があるのでしょうか？

DVDが欲しい！！とは、思って無いかも知れません。なんとなく、こんな感じのって、ないのかな〜って探してる人のほうが多いのです。

そんな人に、「おおっ これは！！」と見つけてもらうためには？

そう、結局ここまで巨大なオークション市場で、最大のヤフーで見つけてもらおうとすると、様々な工夫が必要なのです。

ですから、この場合は「レース」というカテゴリーに出品しました。

大きいカテゴリーは「DVD」では、ありません。

「スポーツ、レジャー」の中の「レース」というカテゴリーです。

なにも、DVDだからといって必ずしも、まずは「DVD」のカテゴリーから入っていく必要はないのです。そんなに固く捉えなくても大丈夫です。

これだと、「〇〇レース」とか「〇〇グランプリ」とか、或いは有名なレーサーの方など、それらから検索してきた人にも、拾ってもらえます。

「DVD」カテゴリーに、固執すると兎にも角にも「DVD」から検索するので、「DVD」が欲しい人にしか探してもらえません。

でも、これだと違う方向から探しにきた人が、「おっDVDもあるじゃん♪」と気に止めてもらえるのです。正に狙いはココなのです。

後述しますがもっと大きな視野で、商品名や商品説明からイメージ（連想）しましょう。そうすれば、自ずとどんなカテゴリーが、人が探すときに自然なのか？色んなことが見えてきますよ(´▽`)ノ”

先にいった「悪い例」とは、例えばクリスチャン・ディオールのカテゴリーに、全然ノンブランドの商品を出品するといったことです。

でも、ブランド物って有名どころでない限り、全て「その他」で片付けられちゃう場合が多いですから、やりたくなる気持ちも分からなくもないです。

もっと酷いのは、とにかくそのカテゴリーに付随する「語句」や「単語」だけを使用し、中身は全く関係ない物まで売られて居たりします。

まあ売ればイイといえは、ソレまでですが、最近は前章でもお話した「パトロール」なども、巡回しています。あくまで誠実に全うな評価を得ながら「落札率アップ」が、ワタシの目標でもありますから、みなさんもこれらのテクニックは、イメージに繋がる物だけに限って応用するようにしましょうネ☆彡

2、タイトル命

たった30文字に込める思い

それが、タイトルです。

．．．

． ．

．

それは、まさに5つの命の中でも、ひときわ最も大切な

「い・の・ち」と云える最重要項目です。

ヤフーでは、30文字に制限されていますが、因みにビiddersでは、30文字どころではありません。むしろないに等しいかもですね。それなりの利点もあります。これを利用した適正な出品方法もあります。

ビiddersの善し悪しは、別の機会にお話しすることにして、
ここでもヤフーオークションについて、考えていきましょう。

(^▽^)/”

まず、例のごとく色々な出品者さんを見てきましょう～～

．．．

．．．．．

．．．．．．．

φ(。)メモメモ．．．

どうでしたか？




比較するには、単一的な分かりやすい商品がいいですね。





例えばDVDなら、初回限定版とか、2とか3とかあれやこれやとバージョンのない物を選ぶとより分かりやすいでしょう。

何でもいいので比較に使う商品が決まれば、表示形式を「タイトルのみ」に変えましょう。普段はあまり使用しないと思いますが、タイトルの比較にはこれが一番適しています。

これだと、一ページに50件表示されます。ちなみに最も少ないのは「タイトルと画像」で25件。「画像」だけでも、同じ50件ですが、それではこの場合意味がないので、「タイトルのみ」にしましょう。

▼ こーゆーのですね♪

表示形式： [[タイトルと画像](#)] [[タイトルのみ](#)] [[画像のみ](#)]   

絞り込み： [ STORE : [ストア](#) | [一般](#) | [すべて](#)] [ : [のみ](#) | [すべて](#)] [ : [のみ](#) | [すべて](#)] [ : [のみ](#) | [すべて](#)]

25 ページ中 1 ページ目を表示 (合計: 1231 点)

ズラズラ~~~~と、まさに「タイトル」が並んでいますよね？

同じ商品の・・・です。

なにか分かりましたか？

そうですね☆(^o^)^★ 全く同じ商品なのに

色~~んな、タイトルがあるでしょ♪

これが、勝敗の決め手と言っても決して過言ではないのです。

そしてこれこそが、出品する際にワタシが極めて時間をかける部分でもあるのです。

たった30文字に秘められた思い。。

どうか落札者様に届きますように・・・って。

そんな思いを込めて考えます。

今までここまで、考えてタイトルを付けてこなかった方！！

捉え方を変えると、ソッコーで結果が変わってきますよ♪

どうしてかというと・・・

それは・・・

ズバリッ！！

ほとんどの落札者様は「検索窓」に入力して探すからです！！

さっき前項では、カテゴリーのお話しをしてきましたが、実はカテゴリーから検索する人よりも、直接欲しい物を入力して探す人の方が圧倒的に多いのです。

ハッキリいって、「このカテゴリーを開けば欲しいモノがある！！」と、ダイレクトに適切なカテゴリーに行き着けるのは、上級の出品者さんだけでしょう。

しかも、ワタシのようにDVDなど一つの商品に特科せず、様々なジャンルの出品をしている人たちだけです。

なぜなら、普段からありとあらゆるカテゴリーに出品して、どこにどんなカテゴリーが所属しているか熟知しているからです。

ヤフオクのカテゴリーはヤフオクが作ったものです。個人のフォル

ダの整理方法と何ら変わりなく、常識的に辿ればそれなりに分類はされてはいますが、所詮他人の作ったもの。「ナンで、ここでこう分かるかな～☆(* $\geq m \leq$ *)」といった、モノもなくはないんです。

ナンだよ～～じゃあ、カテゴリーってどうでもイイじゃん！！

い・・・いえいえ、早まらないで下さい^^；

カテゴリーもとても大切な要素の一つに変わりはありませんし、直接入力検索にも、大きく関わってきます。

それでは、ここからが大事なお話しです(*^_^*)

それは……

「人には人の数だけ言葉がある！！」ということです。

「はあ？ なんじゃそりゃ？」

ハイ、ご説明します(´▽`)ノ”

例えば、ワタシが沢山販売している人気の「DS」。

こう書くだけでも、なんの商品を指しているか分かりますね？V(^-
^)^V そうです。あの任天堂DSです。

旧型の発売から二年を経過しても、全く販売数は衰えず、もはや不動の人気です。追い込まれて散々苦汁を飲まされたソニーが、マンを持して投入した「プレイステーション3」が発売されましたが、こちらの人気のさるコトながら、その携帯性や手軽さ、ソフトの充実も味方に付け、まだまだプレミア付で落札されていきます。

はっ!!

いけないイケナイ・・・

ついクセで、説明文を書いてる調子になっちゃいました^^；

ごめんなさい。。

「任天堂」の例えでしたよね。

では、この任天堂DS。貴方ならなんというタイトルを付けますか？

『ある日の検索結果』

- a. DS本体・・・・・・・・166
- b. 任天堂DS本体・・・・33
- c. 任天堂DS・・・・2827

上の右にある数字は、出品者数です。

結果的に同じ出品者が重複している可能性もあります。

例えば最初の、「DS本体」と「任天堂DS本体」などは、恐らく重複しているでしょう。これらから、なにが導き出されるでしょう？

.....

....

..

もう分かりましたよね♪V(^-^)/

ちなみに「DS」とだけ入れてみましょう～

『検索結果』

DS・・・・・・・・出品者数不明

これは、余りに数が多すぎるときに表示されるパターンで、直接対象となるカテゴリーに、辿り着けないときに、幾つかの当てはまりそうなカテゴリーが羅列されます。

実際の画面では、不明とは出ずにこんな感じになります。

みなさんも、見たこと何度もありますよね？

▼ こんな感じです。

カテゴリとの一致：64件（1～64件目）

- [オークション>コンピュータ>周辺機器>ネットワーク>ADSLモデム](#)(366)
- [オークション>音楽>CD>ジャパニーズポップス>ロック、ポップス>あ行>う>w-inds.](#)(232)
- [オークション>音楽>CD>ジャパニーズポップス>ロック、ポップス>か行>き>KinKi Kids](#)(523)
- [オークション>音楽>CD>ジャパニーズポップス>ロック、ポップス>さ行>さ>](#)

[SADS\(196\)](#)

- [オークション>音楽>CD>ジャパニーズポップス>ロック、ポップス>さ行>し>J-FRIENDS\(92\)](#)
- [オークション>音楽>CD>ジャパニーズポップス>ロック、ポップス>は行>ふ>FLYING KIDS\(127\)](#)
- [オークション>音楽>CD>ジャパニーズポップス>ロック、ポップス>わ行>WANDS\(270\)](#)

まだまだ、下にもあったんですが

ちなみに、一番上のを開けてみると「**A D S L**」というカテゴリーに、二番目は「**w - i n d s**」というカテゴリーに行き着きます。

勿論、どちらも「任天堂DS」とは関係がありません。

フムフム・・・なるほど～～

ね？ 面白いでしょ(^▽)(^▽)(^▽)

これになってしまうと、並んでいる順番は最も大きなトップカテゴリーから、サブカテゴリー～末端カテゴリーへまで、あいうえお順に並びますから、本来の「任天堂DS」のカテゴリー、つまり

[オークション>おもちゃ、ゲーム>ゲーム>テレビゲーム>任天堂>ニンテンドーDS](#)

ここへ辿り着くには、セカンドカテゴリーの「おもちゃ」になるまで、「あ」の付くセカンドカテゴリーから始まって、「あ・い・う・え・・・」と、更にそれぞれセカンドに次のカテゴリーもいっぱいありますから、「おもちゃ」カテゴリーは延々下の方に表示されます。

あ・・・今、ワタシが一生懸命書いてることを、ロクに読みもしないで上を見ている、そのあなた！！

気が付きましたね？ ★σ(￣▽￣)

あああ やはり、あなたは気付いてしまったのね・・・

☆ ㄋそうなのです☆ㄋ

日本語には、「ひらがな」「カタカナ」「漢字」と世界的にも類を見ない、三種類もの文字の表現方法があります。

更に、英語を加えれば4文字！！

同じ、「任天堂」でもこのように

任天堂、ニンテンドー、N I N T E N D O、にんてんどう

と書くことができます。

では、始めの話に戻りますが

あなたが、DSを探そうとしたときに、上のどの文字で書きますか？

結論からいうと、「任天堂」と書く人が最も多いようです。

カナ入力でも、ローマ字入力でも、変換される方が多いってコトです。

でも、それは出品者も同じですよ？ ってコトはあ〜、出品者数が一番多い「タイトル」が、最も一般的だということになります。

ワタシはかなり、徹底して出品時に調査しますから、信頼できる分析データなんですよ\(\geq \nabla \leq)/

ここで、結局何が言いたいかっていうと。。

A. ◎出品者数の多い「タイトル」と同じにする

メリット＝アクセスされやすい

デメリット＝競合が激しい（商品によってね）

ということですよ。

これを逆に考えると、、、

B. ◎出品者数の少ない「タイトル」（又はない）にすると

メリット＝アクセスされにくい

デメリット＝競合が少ない（一人の時もある 笑）

具体的には、このケースでいうと「にんてんどうDS」などとした場合ですね。

さて、どっちが落札されやすいと思われましたか？★σ(￣▽￣)

...

..

.

ハイ、どちらもです。(笑

スイマセン^^； といいますが、

まずA. の方ですが確かにアクセスが良いのですが、かといって、D Sのように3000件前後の出品があると、まず探してもらえません。

なぜかというと、表示される順番は原則「残り時間」順になっていますが、ここに強敵「注目のオークション」という輩が存在します。

追加オプションで、一日000円ってやつですね。

ご存知の通り、払う金額によって前へ前へ表示されます。極端にいうと残り一時間の人より、お金払った残り一日の方が、先に表示されるシステムです。

これは、みなさん利用したコトがありますかぁ？(￣▽￣)ノ”

ちなみにワタシは、大嫌いです。(笑

だってえ～高いんですモン^^；

こゆとこ、やっぱオンナだからですかね～セコイと云われれば、そうなんですが、いよいよ必要に迫られ、余程の高利益商品（タダ同然で仕入れたとか、貰ったとか）でないと使いません。（キッパリ）

単にお金をかけるやり方では、ショップやストアさんに勝てるわけがありません。だから、お金をかけずに有効な対抗手段をこっそりお教えします(￣▽￣)ノ” ひそひそ・・・

しかし、DSのように競合が激しい商品や、人気アーティストのチケットなどは、大抵この「注目のオークション」を使っている人がひしめき合っています。

「任天堂DS」で検索すると、ナント！！31ページも！！

えーーーーっ！！ってコトはあ・・・

31（ページ）かける25（件）＝775件もオプション使ってるというコトになりますね。

ハッキリいって、気が遠くなります^^；

大体、ネットでは検索ページでめくられるのは、良くて3ページ程度と言われています。だから、ショップ運営者の方々も、インフォレナーさんたちも、必死に上位表示されるように工夫されているんですね。

オークションの検索ページも、ほぼ同じ事がいえます。少し違うのは、見てる人の目的がハッキリしてて、そのページには原則、探している物しか載っていないという点ですね。

原則といったのは、先ほどの全く関係ない情報商材なども、「DS」とかいった流行キーワードに乗せて、売られているからです。

でも、諦めないで下さい♪それだけ求めている人が多いってことは、それだけ落札される確率も高いのです。

見つけてさえ貰えれば、説明内容や評価からの信頼度などで、グイグイ落札者さまを引き付けることは可能です。

また、こういった商品は最低落札価格を設定しなくても、どんどん競り合われて殆どの場合、平均的な値段に落ち着きます。みなさんも経験があたりじゃないですか？

ワタシも散々、入札してきて実感したことは、入札する側も本当に良い物を安く買おうとすると、非常にテクニックがいると云う事です。

そうつまり、一円で出されていても結局、相場付近まで吊り上っちゃって、あ〜あこんな金額になっちゃった。ってコトあるでしょ？

特にDSのような、現在でもレアな商品は他を探してもないので、必ず定価以上でも買いたい人が沢山居ます。

オークションは単に安く手に入れるためだけでなく、手に入らないモノも買えるというのが、もう一つの魅力でもあります。その典型といえるでしょうね。つまり、「DS」は一円出品する！！ということです。

なんじゃそりゃ〜〜ここまで、ひっぱっておいてそれだけかい！！

ハイ、そうです!! ㄟ(ㄨ)ノ彡 すみませんねえ。

でも、それこそが「注目のオークション」に「タダ!!」で対抗しえる手段なのです。どうしてでしょう? 分かりますよね? 貴方が、欲しい物を見つけたとき、残り時間の少ない商品に慌てて入札しますか? 中には、最大一週間も待てないからという人もいるでしょうが、大抵は? そう、少しでも安くデスよね♪

「オイオイ、さっきの話しと違うじゃ〜ん」

待って下さい!! ㄟ(ㄨ)ノ彡 すみませんねえ。

始めはそうなんです!! は・じ・め・は♪ うふふっ(*^。^*)

見つけたばかりの、落札者様の心境は皆さんと同じく、やはり「安く買いたい」なのです。ですから、検索方法を変更して「現在価格」で再検索しちゃうんですよね。そうするとお・・

ハイ!! これで「注目の〜」魔法は潰えました♪もう全く怖くもなんともありません(*^。^*) ね? だから、これキライなんです。お金払ってんのに、「現在価格」=金額順に並びかえられちゃうと、意味を無さないのです。チケットなんかもっとそうですよね。

更に「一階席」とか、「〇月〇日」とか、絞り込まれちゃうと全然関係なくなっちゃいます。という事で、お金をかけずに「注目のオークション」に対抗するには、「一円出品」という魔球を投げる!! という事です。もっといえば、全ての出品説明欄に「必殺一円出品中〜」とか、リンクさせておくと良いでしょう。

ワタシはずっとそれをやってきました。「リンク」や「囲い込み」のお話

しは後ほどご説明します。因みに一円出品は、海外のe-BAYでも人気で「1セント出品」は非常にアクセスが殺到します。世界共通なんですね♪

ただ、これは条件があります。

- 1、「DS」のように競合が激しいこと
- 2、且つレア物であること
- 3、つまり需要が供給を勝るということ

この3つが、重ならないと定価割れはモチロン、下手すると本当に一円で落札されてしまいます。例え10円で仕入れた物でも9円も損をしてしまいます。手間を考えればもっとですよ。

ワタシも始めたばかりのころ、それで失敗しました。皆さんは同じ過ちを犯さないようにして下さいね☆彡

逆にここまで、競争の激しい物でなければ一円で出さなくとも大丈夫です。その必要はありません。2ページしか出品者が居なくても、なんでもかんでも「注目～」を使ってるストアさんもいますが、他のテクニックで十分、対抗できます。

ず・・随分と遠回りして気がしますが、気のせいですよ？ ^^ ；

そんなこんなで、タイトルには事前に調査した結論を、出来るだけ全て反映させると良いでしょう。

つまり・・・

「任天堂」「ニンテンドー」「にんてんどう」です。

そう、アクセスの多い少ないを混ぜるのです。それぞれのメリットとデメリットを思い出してください。こうすることによって、相互的に補えるのです。

8割以上の人が覗くとワンサカと探す気も失せるほど出品がある。「なあんだ、こんなにあるじゃん、やっぱオークションで探せば良かったんだ」と、初めは安堵の独り言を呟きますが、だんだん面倒になってきて、「こんなにあるなら、もっと安いのねーかな？」と「現在価格」で検索すると・・・「おっ、あったあった！！」と、貴方の追加料金なし出品が見てもらえるワケです。

更には、人と違った、検索「ニンテンドー」「NINTENDO」などで、来た人は少ない出品者に驚き、「おお・・・やっぱネットでも少な〜なあ〜2ページしかないよ・・・フムフムどれどれ・・・」「あれ？これって一円出して人がいるよお！超ラッキー♪」と、これまた貴方へ入札されるわけです。

ここには、強敵も競合も誰もいないに等しい、出品者の乏しいキーワードの世界だからです。ね？つまりメリットだらけになるのです＼(≥▽≤)／ちなみにさっき、「ninntenndo DS」で入れたら、ナント一件だけでした！！分かります？真ん中の「n」が一個多いですよね？まれにいらっしゃいます、こういう方が。ヴィトンもビトンだと、断然いつも少ないですね。

この方は、キーワードの羅列を仕込んでませんから、もし一円だったら最悪一円で落とされてしまいます。相場で出されてたので安心し

ましたが^^； ああ～怖い怖い・・・

では、次にタイトルの核となる優先順位を考えていきましょう。

◎タイトルの優先順位

a、調査結果、アクセスの多い少ないを混ぜる

▼ キーワードの羅列

これが、まず何より最優先です。

トップページで検索 ⇒ タイトルのみ

各カテゴリのページで検索 ⇒ タイトル&商品説明文

タイトルでは捉えきれない、関連キーワードは遠慮なく説明文に加えましょう。頭で、これから売ろうとしている物を欲しいと思う人は、どんな方向から辿り着いてくるのか連想するのです。

例えば、以前出品した物では「男たちのヤマト」という映画のDVD。この場合だと、検:/第二次世界大戦/太平洋戦争/軍艦/戦艦/呉/戦艦大和/玉砕/ などです。キャスト（俳優陣）については、別途に出演者という項目で説明しながら、キーワードをさりげなく捉えておくのは、いうまでもありません。

主役から端役、監督、脚本家、原作者まではせめて記載するようにしましょう。どんな人のどんなファンが貴方の出品ページを尋ねて来

てくれるか分かりません。それを考えただけでも楽しみですよ♪

文頭に「検:/」というマークを付ければ、「この行は検索用ですよ」という意味になります。ただ羅列してるだけじゃ、分かりにくいので区別してあげましょう。結構、やってる出品者さんも多いですよ。ワタシはせどり（本を売ってる人）の出品を真似て参考にしました。そうして、多くの出品者の説明文の工夫を自分なりに取り入れていくのが、最も早い上達法といえます。

b、カテゴリーに含まれる文字は省く

例えば「ルイ・ヴィトン」など超メジャーなブランドは、わざわざタイトルに入れなくてもカテゴリーにあれば平気です。

「ヴィトン」だけでも十分ですよ。

c、節約の嵐

数字、アルファベットは全て半角が基本。説明文では分かりやすく全角でも構いませんが、タイトルは30文字で「いかにアクセスしてもらえるか？」という事に命をかけて下さい。

だから、さっきの「ルイ・ヴィトン」の「ルイ」も増して「・」なんか絶対要らないです。

あ・・・半角カナで書いてもそれは、全角に直されちゃうのはご存知ですよ？ これは出来ません。出品画面で「タイトルが長すぎます！！」と赤字で表示されるのが消えるまで、何度も調整して下さい。その際の削除する順位は、いうまでもなくこの優先順位の逆ということです。最も優先されることは、最後の最後まで残しましょう。最

悪それだけになってしまっても良いのですから。

ヤフーもこれ、改善して欲しいですよ。30文字以上は入力できなくするとか・・・。思いませんか？★σ(￣▽￣)ね？

面倒な人はすごく良いソフトがあります。

出品作成から、メールのやり取りまで出来る痛快ソフトです。

これを使えば、30文字を越えると「ブブー」と言ってくれますので、絞込みが容易です。フリーですが、信頼性も高く寄付という形で作者さんに入金すれば、フリーソフトに良く見られる、最下段の「これは〇〇で育成されました」というのを、とってくれます。こういう方のお陰で私たちも、遣り易くさせて頂いているので、売上げが上がったら是非、感謝の言葉と気持ちを添えて、寄付してあげましょう。

フリーソフト：Auction 楽々

▼<http://www.vector.co.jp/soft/dl/win95/net/se268493.html>

ワタシも、色んなソフトを使いましたが、これが一番気に入って、もう一年近く利用させていただいています。

WEB上で使える物（テンプレート）が、最も多いですが同じフリーでも、これらはいつ提供者がサイトを閉鎖するか予期できません。そうすると、画像リンクなどは出品中に見えなくなったり不具合が、色々発生します。

WEB上に出品例文を保存していたりすると、もう最悪です。でも文句はいえません。タダで使わせて貰ってるのですから。でも、これはソフトウェアなので、インストールしてしまえば、仮に提供者が止めてしまっても、サポートやアップデートが受けられないだけで、致命

的な被害は回避できます。

また脱線してしまいましたが、とにかくタイトル作りには細心の注意を払って取り組みましょう。「半角！！半角！！」あ！これもそうですね♪「！！」は「!!」で十分です。両半角ビックリマークです。ちょっと詰まった感は拭えませんが、意思表示には十分です。これで一文字分、稼げるのですからもっと大切な事に回しましょう。

言葉や単語の間もモチロン、半角スペースです。仮にこのスペースが4つあれば、全て半角で全角2つ分。全部を全角でスペースなんて勿体無い勿体無い♪

これでまた二文字分浮きましたね＼(≥▽≤)／

二文字というと、例えばDVDで出演者名を入れたいとき、「伊藤英明」と入れたいのに、あと二文字足りない！！なんて時も有効でしょ？ しょーがないから、「伊藤」とだけ入れたって、誰もそれにアクセスしてくれません。「伊藤英明」という、芸名（メジャーな単語）にこそアクセスしてくれるのです。大切な言葉を少しでも沢山入れるために、一生懸命節約しましょう。

スペースの話が出たので、先ほどのアクセスに関連することを少し補足しておきます。

例えば、

「任天堂DSLite ピンク」と全部詰めて、書くのと

「任天堂 DS Lite ピンク」と半角スペースを入れるの、違いは分かりますか？ 原則的には詰めて書くと、相手（検索する側）も同

じように詰めて書かなければ、ヒットしません。

離すと「任天堂」「DS」それぞれにヒットします。こちらの方がアクセスは多いですね。

もう一つ、くっつけちゃうと結果、前と後ろがくっついて違う言葉になる場合もあります。重要なキーワードについては、極力半角スペースを入れましょう。

d、アクセスに関係ない言葉や文字は避ける

良く、タイトルに◆◆や■■■■■■■■や★★を入れている人がいます。確かに目立つのですが、検索画面の隣近所に同じ人が居れば、同化してしまいます。よっぽどスペースが余った時だけにしましょう。それより、アクセス命！！ですよ(￣▽￣)ノ”

「！！」も同じですね。「レア物です！！」とかいうのは、説明文でしつこいぐらい、十分にやりましょう（笑

やるなら「レア!!」で十分です。これで3.5文字節約。いちいちウルサイ？^^； ごめんなさいオンナは細かいですから（笑 笑って許して♪O(≧▽≦)O

他には、「カワイイ」「キレイ」「中古品」「美品」「使用感なし」「新品未開封」「保証書付」「最落なし」など。使うことを推奨されている高評価の

方もいます。確かにこれらも、有効的な物に変わりはないのですが、ワタシはやはり記号やマーク同様、説明文で補えるものは、余ったときの補足的として位置づけています。

「かわいい」「キレイ」「カッコイイ」などの形容詞も、あまりタイトルとは無縁ですね。かくゆうワタシも随分、やってきましたが^^；これこそ、説明文に書きましょう。検索するときに「キレイな鞆」とかって、入れ方されないでしょ？ あくまで見つけてもらったときの、イメージを伝える（どんなのかな？）と興味を持たせて開いてもらう、そこへ繋げる動機としましょう。

「最落なし」これ何か分かります？ 時々見ますよね？ 「最低落札価格設定はしていませんよ」そーゆー意味です。

ごく最近知りました（爆

それほど、分からない言葉など、入れなくていいでしょう。そこをアピールしたいなら、説明文で。ね？(´▽`)ノ”

「最落なし」という言葉をタイトルに見つけて、「おっ、じゃあ開いてみるか？」なんて人はあまり居ないでしょう。

「中古」「美品」は、ワタシは今は入れてません。理由は簡単です。「これ安いなあ・・・新品かな？」と、思って見てくれればいいのです。敢えて、「中古ですけど、この値段です」と示す必要はないでしょう。「これは、中古だからいいや。新品で安いのないかな・・・」と、

のっけから弾かれちゃいます。その代わりに、説明文ではモチロンち

ゃんと、中古品であることは書き加えましょう。

言葉たちには「例外」あれば良いモノもありますので、次はそれをお話しましょう。

e、例外的な「言葉」

「新品」は例外です。これは21円のオプションでアイコンを付けられますが、タイトルに入れてしまえばタダです。「新品未開封」と「未開封」まではタイトルではつける必要はないでしょう。説明文で、アピールしましょうね♪

ただ、DSのように競合が激しく、利益の見込める場合は、21円ぐらい構わないとは思いますが、なんせ敵が多いので、目立てば勝ちです。また「新品」だけに絞って探す人もいます。その場合は「新品」も立派なキーワードです。

「送料無料」これは、目を引きますから可能な出品なら入れたほうが良いでしょう。でも、利益で補える程度でいいと思います。

ワタシも最初は落札が欲しくて、送料無料を連発していましたが、それ以外に落札率を上げる方法は幾らでもあります。

どの出品者もほぼ、同じ価格。だれから買おうかな～？そんなシチュエーションでこそ、威力を発揮します。良く周りを見渡してみましょう。

入れている言葉達、他には「オマケ付」「半額」「〇割引」「激安」「切手可」「残り一個」「SALE」「一円出品」「格安」「希少」「レア」

この辺りの言葉は、直接検索してくる人も必ず居ますから、ケースによっては入れても良いでしょう。(￣▽￣)ノ”

3、説明命

説明文は、貴方のお店の印象そのものです。出品ページはお店と同じ。ある日、突然貴方のお店に足を踏み入れた人に、どんな印象を与え、そして願わくばお店から出る前に、「入札」をしてもらうことを念頭に決して手を抜かず、心をこめて書き上げましょう。

もし、入札に到らなくても、せめて「ウォッチリスト」に入れてもらう。それもダメなら、せめて他の商品も見ってもらう。とにかく一分、一秒でも長く「貴方」というお店の中に留まってもらうことが多くの落札に繋がります。

そのためには、随所に工夫を張り巡らさなければなりません。貴方がもし、「こんな商品あるかな～」なんて、ひょこっとあるお店に行って、期待と全く違う店内だったら、ガックリしますよね？もう絶対行きたいと思いませんよね？食べ物屋さんだったら、美味しくなければもう行きたくなりません。

お金を払ったことも後悔するはずです。何かを売ってるお店だったら？棚は汚れて、商品も埃だらけ、おまけにスカスカで開店休業状態。「やる気あんのか？」そう思いますよね？ネットでも同じです。

ただ、違うのは「二次元」の世界だということ。平面なのです。見えるのは見慣れた平らなディスプレイ。この中に世界を作らなければいけません。ゆっくり寛ぎながら、貴方のお店で出来るだけ多くの買い物をしてしかも楽しんでもらうためには、この二次元の世界に奥行きと暖かさを持たせてあげましょう。

暖かさは、言葉で表す貴方という人間味です。お分かりですか？HTML 記述による表現方法も確かに大切ですが、最後にはここが要となります。ネット上とはいえ、訪れる人は人間なのです。

そして貴方も同じ人間です。人と人のふれあいを如何に、顔の見えない二次元の世界で紡ぎあうか？ここがとても重要なのです。

ワタシの評価を見ていただければ、その辺りをどれほど私が大切にしているのかを垣間見ていただけたらと思います。

落札者様とのやり取りで、会ったことも実際に話した事も無い相手に対して、ワタシは何度も泣いたことがあります。反対に一人で笑い転げることもあります。

それだけ、感情移入できるものなのですよ(´▽`)ノ” 貴方の気持ちや誠実さは、貴方から投げ掛ければ必ず相手にも届くのです。

ね？素敵なコトだと思いませんか？(*^。^*)

そのためには、まず自分から素直にさらけ出してしまうことです。自己紹介は必須項目です。ここを白紙のままにしているのは、いけません。唯一、貴方というパーソナリティを伝える最も身近なリンクなのです。

利用しない手はありません。相手は貴方がどんな人なのか、知りたがっています。自分は自己紹介なんて書いて無くっても、相手のは見て見たいものです。増して、これからもしかして入札してお金を払う方ですから、ワタシには当然の権利だとも思います。となると、自己紹介をしっかり書いておくという事は、マナーとさえ言えますね(´▽`)ノ”

幾ら、安く手に入るからとって、自己紹介も無い人に、例えば何万円というお金を払う気になりますか？ワタシはなりません。出品地域にしてもそうですね。最近では都道府県だけは強制になりましたが、ワタシはそれ以前から明記しています。

一人住まいですから、流石に住所までは怖いですが都道府県や市までの程度なら、反って人口の多い地域にお住まいならご近所さんも沢山いらっしゃって、親近感が持たれると思いますよ♪

出来れば、プロフィールも書きましょう。そして書いた以上は、たまには更新しましょうネ♪貴方のファンが増えると覗いてくれる人も増えますから、いつまでも同じじゃ「まだアバター夏服着てるよ」なんて言われたりしますよ\(\ge\vartriangle\le)/ ワタシもそろそろ更新の準備しなきゃ・・・ヤバイ、確かアバターはクリスマス仕様だった。。
^^ ; 25日過ぎればしなきゃですよ。

これに評価も加えて、様々な観点から落札者様は、貴方という人を見定めていきます。ちなみに私は評価にも命かけてます。命かけすぎ？
(笑 というより、皆様からいただいた評価こそが、ワタシを支える唯一絶対の誇りだと思っています。人を見るときは、評価だけで単純に判断しません。

良く見れば付けた方も悪いケースもあるからです。それに何より、こちらは出品者側の立場です。お客様を選ぶような傲慢な態度では、心の繋がりなど有り得ません。

今まで最高マイナス13という人がいました。高額商品でしたし、さすがちょっと、構えましたが何の問題も無く完了しました。反って他の人より誠実だった印象を受けましたね。

ですが、こちらへの評価は全て成績そのものと受け止めています。忙しくて定形文で送って下さる方もいますが、最高の荣誉は評価で褒めていただき、更にメールまでして下さる場合ですね。

これは、本当に嬉しいデス。ワタシのアウトルックエクスプレスのフォルダには、「落札者様」の中に「お褒めの言葉」というフォルダがあります。その中には、今までいただいた多くの大切なふれあいの思い出が詰まっているのです。

私の宝物の一つです ♪V(^-^)/

例えば、こちらも大変嬉しい評価でした。。こちらこそ、有難う御座いました<m(_)_m> 皆様へ、この場をお借りして改め心より厚く御礼申し上げます。

コメン : 商品無事届きました。大変迅速な返信に発送、心より御礼申し上げます。すべての出品ト 者がこのようであればいいのと思うぐらい最高に素晴らしい方でした。また、何かの「ご縁」にてお取り引きさせて頂ける日を楽しみにしております

コメン : この度はお世話様でした。商品は無事に届きました事を報告致します。迅速かつ丁寧なト 対応をして頂き、有り難うございました。おかげ様で、とても安心して取引出来ました。心より感謝しております。又の機会がありましたら、是非とも宜しく願い申し上げます。

コメン : 本日到着しました。早速楽しませて頂きました。心こまやかなメールを頂きお人柄の良ト さを感じました。温かな心づかいに感謝します。有難うございました。

さてさて自己紹介は書く以上、誠意を持ってちゃんと書きましょう。

極端にいうと「やる気あんまないっすけど、テキトーにやってます。宜しくっす♪」（汗（`∨´!!えーー？

まさか、こんな自己紹介は見たことがないですが、^^；これなら書かないほうがマシですね。

発送可能な曜日なども明記するのもいいですね。肝心なことは、自分という人間のオークションにおける取り組み方と、出来ることと出来ないことをハッキリ明言するという事です。何でも出来ますと言って、実際出来ないのは反って迷惑をかけますし、クレームの元にもなります。何も宣言してなくて、出来なかったことより、出来ると言って出来なかったことは、何十倍に跳ね返って人の感情を逆なでしてしまいます。

そこは十分に注意しましょう。反対に何も約束していないことをしてあげたら、数倍喜んでもらえます。期待していなかったことですから、嫌な顔をする人はいません。サプライズ効果です。ワタシは水曜と土曜日に出張が多いので、その旨はずっと記載しています。

落札した以上、誰しも一日でも早く商品の届くのをお待ちしています。なのに、（火曜に振込して発送してもらったら、水曜には届くな・・・）などと、人はそれぞれ考えを走らせるものです。それで、金曜まで届かないと言葉にはしなくても、（この出品者いい加減だな・・・）という印象を与えてしまいます。私は自己紹介で「水曜と土曜は出張の為、発送ご連絡ともに遅れることが御座います」と明言して、更に見落とす方のために、落札時のご挨拶メールでも同様に、書き加えています。出来ないことほど、二重三重にしっかり相手に伝えるべきですね。ご迷惑になる話ですから。

長くなりましたが、こう言った心遣いの数々が、「あたたかさ」です。

「奥行き」とは、二次元の世界に広がりをもたらすという事です。

具体的には、貴方のお店に出来るだけ長く、ゆっくりと滞在してもらうために、最低しておくべきは「マイブース」へのリンクと、「自己紹介」へのリンク。それに、商品によってはメーカーサイトや、次で説明しますが「更に詳しい画像」へのリンクなどです。

要するに、リンクによって奥行きを持たせ、もっともっと貴方を知ってもらおうという事です。

貴方のお店が二階建てだったら、一階だけ見て帰ろうとするお客様に、「宜しければお二階にも、素敵なお品が御座いますよ。こちらが階段になります」と声をかけないですか？

「ありがとうございました～」と事務的な声で送り出すのは感心出来ませんね。やる気があるとは思えません。

しっかり店内をくまなくご案内しましょう。可能なら、お茶でもお出ししてもっと寛いでもらいましょう。そして、たった一つでも気に入った商品を見つけてもらいましょう。横にも縦にも後ろにも前にも、上へも下へも360度、縦横無尽に貴方のお店を歩いてもらいましょう。ネットショップの運営者なら、もっともなことですよ。

ショップのホームページが殆ど、外部リンクだけで自店の中を少しも歩けなかったら、「なんだつまんない」って出てっちゃうでしょ？ワタシはつまんないホームページは30秒と居ません（笑 そんなんじゃ売れるものも売れるわけが無いですよね♪(´▽`)ノ”

これが奥行きをもたせるということです。オークションでは、ホームページのように行かないですし、マイブース内の商品検索もストだけの特権です。でも、諦めないで☆彡工夫をこらせば、お金をかけずともストアに負けない出品ページを作れるのですから。

4、画像命

これも、命綱とも呼べるものです。慎重に的を得た画像を掲載しましょう。敢えてオプションの特大画像を使う必要は全くありません。

タダで特大画像を載せる方法もあります。でも、お奨めできないので割愛させていただきます。なぜなら、特大画像を掲載するとそれだけ表示時間がかかり、説明文も横にべろ〜〜んと広がって、非常に見づらくなってしまうからです。

それよりは、ヤフーフォトを利用して、ゆったりと好きなだけ画像を広げて見てもらう方が、より親切な方法といえます。

ヤフーフォトの使い方は分かりますか？

▼<http://help.yahoo.co.jp/help/jp/photos/basics/basics-01.html>

ここへ、アルバムを作り商品の画像をアップロードして、ゆったりと見てもらいましょう♪(´▽｀)ノ”

説明文のページからは、「もっと画像をみてやる」などというリンクで、スマートに誘導してあげましょう。

そこまで、見せる必要がない商品でも、この方法を応用すれば最高7枚までの画像を掲載することは可能です。通常3枚ですからね。

ただし、フリーのテンプレートなどを利用していると、それだけで2枚とか画像を使っていることになってしまうことが多く、追加画像の利用が限られてしまう場合もあります。よく確かめてみましょう。

ワタシがフリーのテンプレートに見切りを付けたのは、これも理由の一つです。

それからご存知の通り、一枚目にアップする画像は、検索ページでのサムネイルになりますから、最も目を引くものを掲載しましょう。

サムネイルってわかります？ 検索結果で表示される、あの小さい画像ですね。これも最近知りました（笑

こんなコでも出来るのですから、

貴方ならもっと出来ますって(´▽｀)ノ” ねえ？

5、 信用命

最後に、信用です。もっとも大切なので一番最後にしました。

評価の部分でも、わたしの考える核心に触れて参りましたが、個人間の取引とはいえ、お金を戴く以上は「商売」をさせてもらてるという意識を持つべきだと、わたしは常々思ってきました。初めて落札されてから、今日までそしてこれからもずっとです。

わたしの評価は今日現在で、537人（607件）です。70件がリピート注文となりますから、単純に言えば13%がリピーターさまということになります。でも実際は、これ以上のリピーターさまがいます。なぜかという、わたしの発行するメルマガや、直接メールで出品前に、気に入っていただけそうな商品のご案内をしているからです。

二回目以降、全て直接メールだけで買われているリピーターさまもいらっしゃいます。こちらから、ご案内をさしあげなくても、「次はこんなの頂戴」とか「こんなの探して」とか、リクエストもあります。こうなれば、気に入っていただける物を仕入れに行ったときに探して、ご案内するだけです。出品説明も要りません。競合による価格上昇は楽しめませんが、敢えてデメリットと呼べるものではありません。だって出品手数料も落札手数料も不要なのですから。何より確実に売れるものを仕入れるんですよ。在庫を抱えない、予約販売と同じです。多大なメリットです。わたしは別にこうなることを狙ったり、望んだりしてきた訳ではありません。

ただ、誠実に一生懸命やってきた結果、有難くもこのようなりピーターさまが、多く存在するのです。

「顔の見えない他人様との取引だからこそ御縁を大切にしたいと思っております。」

これは、わたしの自己紹介の一部です。この部分は初めて自己紹介を書いてから、一度も変えていません。

「ご縁」と「信頼」。本当に大切だと思います。

顔や本名を明かさずとも、相手を馬鹿にするのも中傷するのも自由なインターネットの世界。

フィッシング詐欺、ファーマー詐欺、わたしも被害に遭った次点繰上げ詐欺、ウィルス、迷惑メール・・・悪用しようと思えば、まだまだ遣りたい放題です。

サイバー警察なんて、ホント全然頼りになりませんでした。担当の刑事さんは、わたしよりインターネットに関して無知で、ヤフーから講義を受けたが覚えられないなどと、無責任な言動さえ漏らす始末。飽きました。

みなさんも詐欺だけには、十分、十分に気を付けて下さいね。

つい、先日もわたしの落札者さまへ、次点繰上げ詐欺行為が発覚しました。それにより、わたし自身の信頼まで失いそうになりました。わたしを装って、次点順位の入札者様にメールを送りつけるのです。

特に高額商品で競り合ったときは、気を付けてください。詐欺師達は、落札出来ずに熱くなってる心理状態を利用して、言葉巧みに持ちかけてきます。おかしいな?と思ったら、出品者しか使えない「掲示板」を利用するなどの方法で、本当の出品者か否か、確認しましょう。

でも、悪いことばかりじゃありません。

そればかりだったら・・・いえ、インターネットは、良いことの方が多
いからここまで急速な発展を遂げたのだと思います。

わたしも、生涯で一番大切とも思える出逢いをしました。

で・・・出逢い系でじゃなくってですよ！！^^；

その人とは、あるネットビジネス塾で知り合えたのですが、今ではセ
ンセイであり、もっとも尊敬する人の一人であり、わたしの心の支え
でもあります。今回のレポートも、その人の勧めがあったからこそ、
実現したものです。その人の協カナシでは、わたしなどまだまだ決し
てここまで来れなかったと思います。

最後に、その人へ御礼をさせて下さい。

心から感謝しています。。

そして、その人のビジネスパートナーのハオロンさんにも感謝致し
ます。本当にお二人とも有難う御座いました<m(_)_m>

優子

■ アフィリエイトお助けパックぶち特典詰め合わせセットプチ特典製作委員会

構成メンバー:

★ハオロン

メルマガ: ネット起業の王道★ハオロンの楽しくサクッと1億円♪

<http://www.mag2.com/m/0000133179.html>

【ハオロン】いきなり日給40万円

インフォトップであなたが今より10倍稼ぐ方法♪

http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000133179_3&n=m0000133179

★岡田理史

メルマガ: 情報商材研究所

<http://www.mag2.com/m/0000156103.html>

ノウハウコレクターだった私が「否定していた情報」

「ゴミ箱行きの情報」で爆発的に儲ける奇跡の手法

<http://www.nekorey.com/knowhow/index.html>

★ヒデ

メルマガ: 後発組でもOK☆誰でも稼げるアフィリエイトの秘訣

<http://www.mag2.com/m/0000207977.html>

『【ヒデ流】無料で爆裂！組み合わせ

アフィリエイト無料で10万稼いでください』

<http://mailzou.com/get.php?R=5248>

★優子

見切り発車!? 優子のわくドキ♪オークション

<http://www.mag2.com/m/0000208989.html>