はじめての メルカリ 不用品販売マニュアル



※画像はイメージです

ゆっくん

■はじめに

ゆっくんです。

このマニュアルでは家に眠っている不用品を売って稼ぐ「不用品販売ビジネス」について、その概要から実際のやり方まで詳しく解説します。

さらに、最後には**「無料」で不用品を仕入れまくる方法**も話してるので、ぜひ最後まで読んでみてください！

■不用品販売のメリット

★会社に頼らず「自分一人の力」で稼ぐ体験ができる

今までで一度も会社に雇われて働く以外でお金を稼いだことのない人にとって、
「インターネットでお金を稼ぐ」というのは、言葉以上に大きな心理的なハードルがあったりします。

「自分なんかにできるのか？」
「本当にネットなんかで稼げるの？」

と、やる前から難しく考えてしまって、行動が止まってしまうパターンですね。

そこで、最初は家にある不用品から売ってみることをおすすめします。

お金を払って商品を仕入れるのは、もし仮に売れなかった場合に在庫を抱えてしまうリスクがありますが、
もともと家にある不用品を売れば、一切リスクをかけずに
「ネットでモノを売る」経験ができます。

■不用品販売で売れるモノ

もしかしたら中には
「うーん、自分の家にはそんなに高い値段で売れそうなモノはないけどな・・・」

と、思い込んで、不用品販売をやるのに消極的な方がいるかもしれません。

しかし、それは勝手な思い込みなので、非常に勿体無いです。

僕の師匠が言っていた言葉で

「誰かのゴミは誰かの宝」

というのがあります。

（不用品販売に限らず、アフィリエイトやコンテンツ販売など、「情報」を取り扱うビジネスでも同様です）

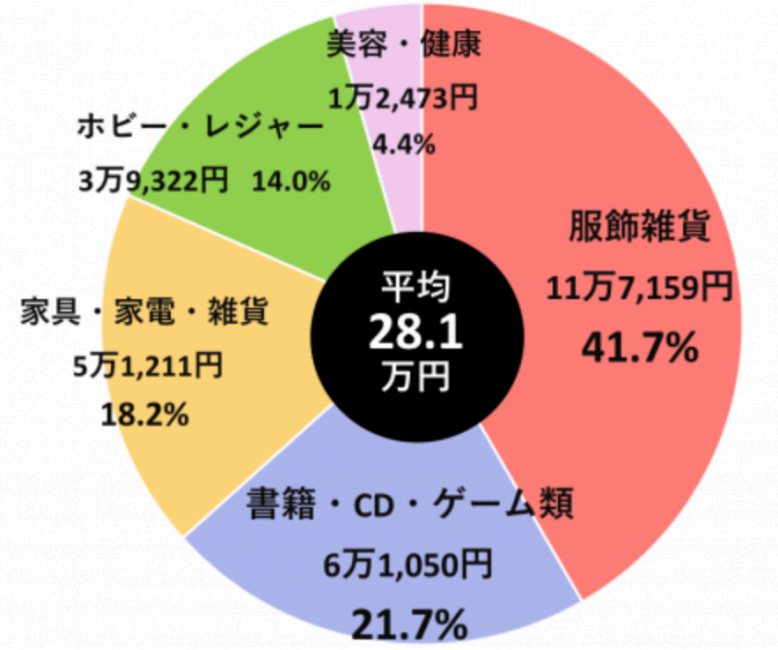
中には自分でもびっくりするくらい高価な値段で売れるモノもあります。

本・雑誌・コミック
CD・DVD
パソコン関連・スマホ・タブレット
家電・カメラ
ホーム・キッチン・ペット用品
ベビー用品・おもちゃ・ホビー

洋服・バッグ・靴・アクセサリー・腕時計
食品・飲料
健康関連・介護用品
カー用品・アウトドア

などなど、基本的にどんなものでも売れますからね。

現に2018年に実施された『みんなのかくれ資産調査



委員会』の調査では、**1つの家庭には平均で約28万円も不用品がある**そうです。

引用：～1世帯あたり約70万円、金融・不動産に続く第三の資産～　日本の家庭に眠る“かくれ資産”総額は推計37兆円以上

あなたの家にもきっと「お宝」が眠っているはずです。

大掃除＆宝探しゲームだと思って、この際、いらないものは片っ端から販売してみるのも面白いと思います。

■おすすめの販売先

ネットで不用品を売る際の販売先としては、以前はオークションサイトの『ヤフオク』が鉄板でしたが、今はフリマアプリの『メルカリ』が台頭してきて、より気軽に不用品を売れるようになりました。

メルカリ





なんと言っても、**スマホから簡単に出品できる**のがメルカリの一番の魅力ですね。

洋服、雑貨、トレンド品からパソコン等の電子機器まで、サクサク売れていきます。

今最も勢いがある「不用品販売」のプラットフォームと言えます。

出品料は無料です。

それに対して、ヤフオクは出品作業がやや面倒（パソコンが必要になります）。

出品するには、「Yahoo！プレミアム会員（月額498円）」に登録する必要があります。※ただし、『フリマ出品』の場合は無料。

■出品～入金までの一連の流れ

不用品販売の全体の流れは以下になります。

①出品する
②購入される
③商品を梱包して発送
④購入者に商品到着
⑤入金される

※商品を発送したら発送連絡を送信します。
※商品到着後に購入者から「評価」がついたら、こちらからも評価を返しましょう。

■はじめに準備するもの

●スマホ

メルカリの場合、スマホで写真を撮影して、そのままスマホから出品できるので非常に便利です。

●出品用アカウント

基本的にどのプラットフォームでも最初に出品用のアカウントの開設が必要となります。

●梱包資材

商品を包むための、封筒やダンボール箱、緩衝材、ガムテープなどです。

※緩衝材に関してはよくあるプチプチくんや、発泡スチロール以外に、新聞紙等で代用することもできます。

■プロフィール作成

アカウントを開設する際に、出品者のプロフィールを作成することになります。

長々と自己紹介を書く必要はありません。
必要なことのみ、箇条書きで簡潔に記入しましょう。

★プロフィール例

プロフィールをご覧いただきありがとうございます。
〇〇と申します。

メルカリは、まだまだ始めたばかりです。 不慣れな点はあるかと思いますが、誠心誠意対応いたしますので、宜しくお願い致します。

会社勤めをしているため、発送は基本的に土曜日と日曜日のみになります。
メッセージのやり取りは原則24時間以内にしていますが、仕事等で手が空かない際は返信が遅れることもございます。 ご了解下さい。

少しでも皆様との気持ちの良い取引をしたいと思います。不明な点は何なりとご指摘ください。対応致します。

どうぞ宜しくお願い致します。

※プロフィール欄は読まない人も多いので、発送や梱包の注意事項などは、商品の説明欄にも書くようにしましょう。

■商品を出品する

いよいよ商品を出品しましょう。
出品時に注意点やコツについて解説します。

※今回はより簡単に出品でき、かつ、出品に際し料金が発生しない『メルカリ』を使った出品方法を解説します。ただし、基本的にはどの販路を使っても大切なポイントは同じです。

①合計4枚の商品写真を撮る

メルカリの場合は写真は4枚まで撮影可能なので、
4枚フルに使って商品の魅力や詳細を伝えきりましょう。

商品撮影はスマホで十分です。

ポイントは、

・ピントの合った明るい写真を撮る
・正面からだけでなく、必要に応じて上からや横からなどの写真も撮影する
・傷や汚れがある場合は隠さずにわかりやすく写す
・最も魅力的な写真が代表写真（1枚目）に来るようにする
・付属品もきちんと撮る

それ以外には例えば、
洋服ならブランド名の表示部分を撮ったり、着用した写真を撮るとわかりやすいですね。

家電なら、型番やメーカー名を撮影すると信頼度が増します。

「自分が購入者側だったら知りたいと思うことは何か？」
「どんな写真があったら魅力的に感じるか？」

を考えて撮るといいですね。

②タイトル（商品名）を付ける

タイトルを付ける時に大切なポイントは、

・商品名を必ず入れる
・検索を意識する
・アピールポイントを入れる

の3つです。

まず「商品名」を入れないと何の商品かわからないので、当然ですが必ず商品名を入れましょう

2番目の「検索を意識する」というのはどういうことかと言うと、**その商品を識別できる特徴を商品名に入れる**ことです。

例えば電化製品などは**「型番」**や**「メーカー名」**で検索する人が多いので商品名に型番やメーカー名を入れるようにします。

また、例えばディズニーシー限定のぬいぐるみなら、
ぬいぐるみ名だけでなく、
「ディズニーシー限定」という言葉で検索する人も多いので、
ディズニーシー限定という言葉を商品名に入れます。

3番目の「アピールポイント」は検索にもつながるのですが、例えば

「送料無料」「未開封」「動作確認済み」
「美品」「値下げしました」

などのお得感や商品の魅力を伝える言葉です。

これらの言葉を商品名の前に入れることで、
商品が一覧表示された時に目に付きやすくなります。

例）
『送料無料 ディズニーシー 限定 シェリーメイ スナックケース』

『最安 パナソニック ホットビューラーまつげくるん EH-SE10P』

③商品説明欄を埋める

商品説明には基本的に商品写真で伝えられないことを書きます。

書き方のコツは、

・商品の特徴（使い方やアピールポイントなど）
・商品の状態（汚れ、傷、動作確認済か、など）
・型番、メーカー名（あれば）
・仕様（サイズ・素材・カラー・重量等）
・発送や梱包の注意事項
・値下げはできるか
etc…

これらを箇条書きにして、
読みやすいように適度な行間を持たせます。

ダラダラ長く書いても読んでもらえないので、
この時も購入者の気持ちを考え、
購入者が知りたいと思う情報を簡潔に書きましょう。

傷や汚れなどの使用感はできれば伝えたくないですが、

注文後のクレーム対策にもなるのであえてはっきりと書きましょう。

そのほうが信頼感が増し、かえって購入に繋がります。

④価格を設定する

価格はただ何となく決めるのではなく、**必ず相場を確認する**ようにします。

相場の調べ方はメルカリだと、

1.商品名で検索
2.販売状況「売り切れ」もしくは「販売中」で絞り込む

売り切れで絞り込むと、過去に売れた相場がわかり、販売中で絞り込むと、現在いくらで販売されているかがわかります。

過去に売れた価格と現在の出品価格を見て、

いくらで販売するかを決めましょう。

コツは売りたい価格より**少し高め**に設定することです。

メルカリはほとんどの場合値下げ交渉があるので、
予め値下げを想定することで安過ぎる価格で売ることを避けられます。

⑤送料を設定する

送料に関しては、**送料込みの値段**で販売するようにします。

なぜなら、**「送料無料（送料込み）」**の方が有利だからです。

購入する側の立場で考えるとわかりますが、商品価格と送料が別になっていると面倒ですよね。

特にメルカリの場合は「送料込み」か「着払い」のどちらかしか設定できません。

「着払い」はとても高いイメージがある上に受け取りも面倒です。

なので、できるだけ送料込みで販売するようにしましょう。

⑥発送方法を設定する

手軽に安く送れる方法を選びましょう。

下はメルカリガイドの「配送について」に書かれている発送方法です。

A4サイズの封筒に収まる商品
らくらくメルカリ便_小型サイズ（A4）-ネコポス
ゆうゆうメルカリ便_小型サイズ（A4）-ゆうパケット
ゆうメール（着払いあり）
ゆうパケット
レターパック
普通郵便（定形、定形外）
クリックポスト
A4サイズの封筒に収まらない商品
らくらくメルカリ便_小〜中型サイズ-宅急便コンパクト
らくらくメルカリ便_中〜大型サイズ-宅急便
ゆうゆうメルカリ便_中〜大型サイズ-ゆうパック
宅急便 クロネコヤマト（着払いあり）
ゆうパック（着払いあり）

https://www.mercari.com/jp/help_center/category/10/

匿名配送可能で宛名書き不要の**『らくらくメルカリ便』**など、便利な配送方法が用意されているので、初心者にも使いやすいですね。

3cm以内の厚みでA4サイズに収まる商品なら
『クリックポスト』が最安です。

但し、クリックポストを使うにはヤフーのアカウントが必要で匿名配送はありません。

料金と使いやすさなどを比較して、最も良いと思われる配送方法を使ってください。

⑦付属品があると高く売れる

付属品とは、例えばスマホなら、純正の充電器やイヤホン、購入時の箱や説明書などです。

本体が綺麗でしかも付属品が一式揃っていたらかなり有利に売ることができるでしょう。

おもちゃや家電の取扱い説明書、CDの帯やリーフレット、本のカバーなどの有無も大きなポイントになります。

コツとしては、買い物をしたら、使用しない付属品や化粧箱を綺麗な状態のまま保管しておくことです。

ちょっと心がけておくだけで、かなり高く売れたり売れやすくなりますよ。

⑧出品するタイミング

できるだけ、購入されやすい時間帯を選んで出品するとベストです。

購入されやすい時間帯を見極めるコツは、ターゲットとなる購入者の動きを考えることです。

例えば商品が若い女性の服だと、まず通勤タイムの8時～８時半。あとは帰宅してから寝るまでの20時～23時。

この時間帯にスマホを見ていると推測されるので、その時間帯に出品します。

例えば音楽CDなら、そのCDを出しているアーティストのファンの性別や年齢層から動きを推測できますね。

ゲーム、雑貨、カメラなど、どんな物でもターゲットになる購入者を想定したら出品に適した時間帯を絞ることができます。

■質問には丁寧＆素早く返信

商品を出品しているといろんな質問を受けます。

大きさや重さ、使い方、素材、生産国などなど。

どんな質問でも24時間以内には返答しましょう。
（できたら6時間以内が理想です。）

また、即答できない場合は

「お調べしますので、少々お待ちいただけますでしょうか。明日のお昼ごろにはお返事いたします。」

といったふうに、時間を区切って答えると安心感を持ってもらえます。

■値下げを希望された場合

商品を出品する際に、いくらまでなら値下げが可能なのか考えておきましょう。

先述しましたが、値下げを想定した上で少し高めに価格を設定すると値下げ交渉を受けやすいですね。

例えば100円の値下げを希望してきたら「間を取って50円ではいかがでしょう？」などと提案すると大抵の場合はそのあたりで落ち着きます。

中には極端な値下げを言ってくる人もいますが、そのような場合はきっぱりお断りすれば問題ないです。

■丁寧に梱包し素早く発送

丁寧な梱包と迅速な発送は、良い評価につながります

購入者は評価を必ず確認するので、常に良い評価が増えるよう心がけることが大切です。

あくまでも不用品販売なのでプロのように綺麗に梱包する必要はありませんが、割れ物は割れないように、本や洋服が雨で濡れないように細心の注意を払いましょう。

発送はできるだけ素早く行いましょう。

理想は当日中か翌日の発送ですが、無理な場合もあると思います。

発送日のめやすをプロフィールや商品説明文に書いておくようにしましょう。

■売れなかった場合は再出品

出品してから一定期間が過ぎても売れなかったら、再出品しましょう。

ヤフオクは商品名などで検索して商品を購入される場合が多いのですが、メルカリは出品の新しい物から順に写真が並ぶので、出品から時間が経過すると商品が埋もれてしまいます。

出品してからどのくらいの期間売れなかったら再出品するかは人によっても商品によっても違いますが、1週間程度たったら再出品した方がよいと思います。

再出品するには、その商品情報と同じ物を出品して、古い商品は削除します。

その際にただコピーするのではなく、なぜ売れなかったのか問題点を探して修正を加えましょう。

例えば値段が高すぎたなら少し値下げして、商品名の前に「値下げしました！」とつけたり、写真が鮮明で無かった場合は撮影しなおすなどといった作業をします。

再出品を想定して、商品説明文や画像はスマホ内やパソコンに保管しておくと便利です。

■工夫次第で不用品販売はめちゃくちゃ儲かる

今回は「はじめてのメルカリ不用品販売マニュアル」ということで、一連の流れや、できるだけ高値で売るためのコツを解説しました。

不用品を売ることに慣れてきたら、今度は自分の家にあるモノだけでなく、商品をどこからか”仕入れて”売るのも面白いですね。

たとえば、友だちに「家にいらないモノとかない？」と聞いてみて、不用品を代わりに売ってあげる、

「不用品販売代行ビジネス」

をやるのもありです。

友だちに片っ端から声をかければ、**「0円」でかなりの数の「商品」を仕入れられる**と思います。

で、売上の半分をもらえば、余裕で儲かりますね！

不用品販売を多くの人が甘く見ていますが、
これって本当に素晴らしいビジネスモデルです。

・家の中に眠っている不用品を探す
・もしくは工夫して不用品を”無料”で手に入れる

→仕入れた不用品をメルカリで売る

これだけで誰もが月に10万円くらいなら稼ぐことができます。

ただ、どんなに有益で素晴らしい情報を手に入れても、
実際に行動しない限りは1円にもなりません。

なので、**行動しましょう！**

まずはこのマニュアル書かれた通りに
家の中にある不用品を売ってみましょう。

それだけで人生が大きく変わります！

ゆっくん