

どうもよっしです。
ご覧いただきありがとうございます。

今回は、無在庫のカメラ転売についてご紹介していきます。

この方法を身に着けることによって、
有在庫のカメラ転売に結び付けて継続的に稼げるようになり、
初心者や初期資金がない、といった場合でも
金銭的なリスク0でしっかり利益を出すことができます。

ということで早速ですが、詳しく中身を見ていきましょう。

無在庫カメラの転売とは??

無在庫、つまり在庫を持たずしてカメラを転売することですね。
商品が売れてから、仕入れるためリスクを極限まで下げることができます。

手持ち資金がない場合はかなり有効で、資金がない、でも自分で収益を上げたい
といった場合は、ぜひ実践されてみてください。

無在庫カメラ転売の手順は、

- 1、カメラを出品
- 2、商品が売れる
- 3、商品を仕入れる
- 4、発送作業

という流れになります、有在庫のカメラ転売であれば、仕入れが最初にありま

すが、
無在庫では仕入れのリスクをしっかりと下げることが可能になります。

売れてから、仕入れるので、売れた値段より低く仕入れれば
それで確実に利益がでる、というわけですね。

お客さんが支払いをした後に仕入れを行うため
その分最初に使う資金は必要ない、というわけですね。

ということで、**出品時の値付け、仕入れルートの確保**、ここをしっかりとやって
いきます。

有在庫カメラ転売と比べて、無在庫カメラ転売は
発送日と仕入れのスケジュールがタイトになります。(売れてから仕入れを行う
ため)

しかし商品の売れ残りや赤字になるリスクは限りなく少ないです。

当然、無在庫もパソコン1台で完結します、
発送作業は業者と契約して家にとりに来てもらうことも可能ですし、
検品や、商品の撮影などを行う必要もありません。

家にカメラがあふれかえることもなければ、
喫茶店でもカフェでもどこでも仕事ができるのもメリットですね。

出品作業を繰り返していくことで、その商品はどんどん増え、
それはつまり資産がどんどん増えて行く事を意味します。

Amazonに商品情報は残り、増え続けていきます、
行動ができればまず間違いなく、資産は増え、利益を得ることができるんです

ね。

カメラは値段がぐんと下がるモノは少ないですが、
価格の改定もあるにはあるのでそのあたりは値段を見直していきましょう。

(月1回)

無在庫カメラ転売のデメリット

無在庫カメラ転売のデメリットについても詳しくご説明します。

- ・商品数を増やすまでひたすら行動していく必要がある
- ・なので利益を上げるまでに時間がかかる
- ・有在庫の方が利益の幅が大きい（後に有在庫カメラ転売にシフト）

金銭的リスクをなくした反面、行動力が課題になってきます。
コツコツと地道に資産を増やしていく必要があります。

ですが、実直に行動すればまず間違いなく結果も出ます。
初期実績と初期資金を貯められます。

最低1ヶ月はかかると言い聞かせてやり始めるのがいいですね。

無在庫カメラ転売に必要な資金とは？

ずばり0円です。

オークファンの登録なども必要ありません、何円でその商品が売れているのか、
コレだけわかれば大丈夫だからです。

では最後にまとめです。

無在庫カメラ転売のメリット

在庫を抱えない

販売してから、仕入れを行う

利益が出る、とわかってから仕入れるので金銭的リスクがない

初期資金を抑えられる、ほぼいらぬ

初期資金がない場合は無在庫カメラ転売と不用品販売で稼ぐ

そのあと有在庫カメラ転売に移行していく

商品の撮影など過程省略できる

商品数が増えれば資産が増えていく

デメリット

価格の改定をする手間がある（最低月1回）

労力は当然必要

実績構築に時間がかかる

収益が伸びにくい

必要な資金??

初期資金はいらぬ

オークファンの登録もいらぬ

梱包は基本的に再利用

資金が足りない人専用

将来的には、有在庫カメラ転売へ繋げていく、無在庫のコンボ攻撃も効果的

最後に、

資金がある場合（約10万円以上）は、有在庫のカメラ転売をおすすめします。

やはりそちらの方が稼ぐスピードが速いです。

無在庫は資金がない場合にやってください。
初期資金がない、という場合は全力で時間をすべて投資して、
資産を増やすことを絶対とされてください。

不用品販売も並行して全力でやっていき、有在庫販売に移っていきましょう。
無在庫カメラの資産も残っているので、どんどん利益の幅を拡大させていけば
大丈夫です。

無在庫カメラ転売の準備を始める

ということで準備を早速始めていきましょう、非常に簡単な流れで
一瞬で終わってしまうので、あれ、となるかと思いますが、進めていきますね。

無在庫カメラ転売は Amazon【アマゾン】を使っていきます。

- ・ 出品簡単
- ・ 資産構築可
- ・ ユーザー多い

このあたりが Amazon を使う主な理由です。

出品作業は非常に簡単で、有在庫の写真撮影や商品説明記述など
そういった点が省略されてガンガン出品数を増やしていけるんですね。

すでにある写真を使うことが可能ですので。

また、ヤフオクの場合商品が売ればその商品ページはなくなりますが、
Amazon を使った無在庫転売の場合は、数分でサクッと作れます。

どんどん出品数を増やして資産を増やすことが大事な無在庫カメラ転売とAmazonは素晴らしい組み合わせ、ということですね。

Amazonは利用者も多く、商品をすぐに購入したい人、Amazonで買いたい人、Amazonで買えば間違いないと思っている人などたくさんいます。

当然ヤフオクのように相場を見たり、リサーチしてから買う人は少ないです。

また、ヤフオクというのはオークションでいかに安く自分が買うか、ということを中心に考えた人が多く集まります。

オークションなので当然と言えば当然ですね。

ですが、Amazonはオークションサイトではないですし、そういった意識を持っている人は必然的に少なくなります。

相場を徹底的に調べる人も少ないです。なのでヤフオクよりも高値で売れやすいというわけですね。

無在庫は高値で売れる、がヤフオクよりも売れていくスピードが遅い、だから、Amazonにたくさん出品してそれを補う。なので有在庫ではヤフオクで回転率を高めて売っていくのが良い、ということになります。

Amazon出品で必要な物

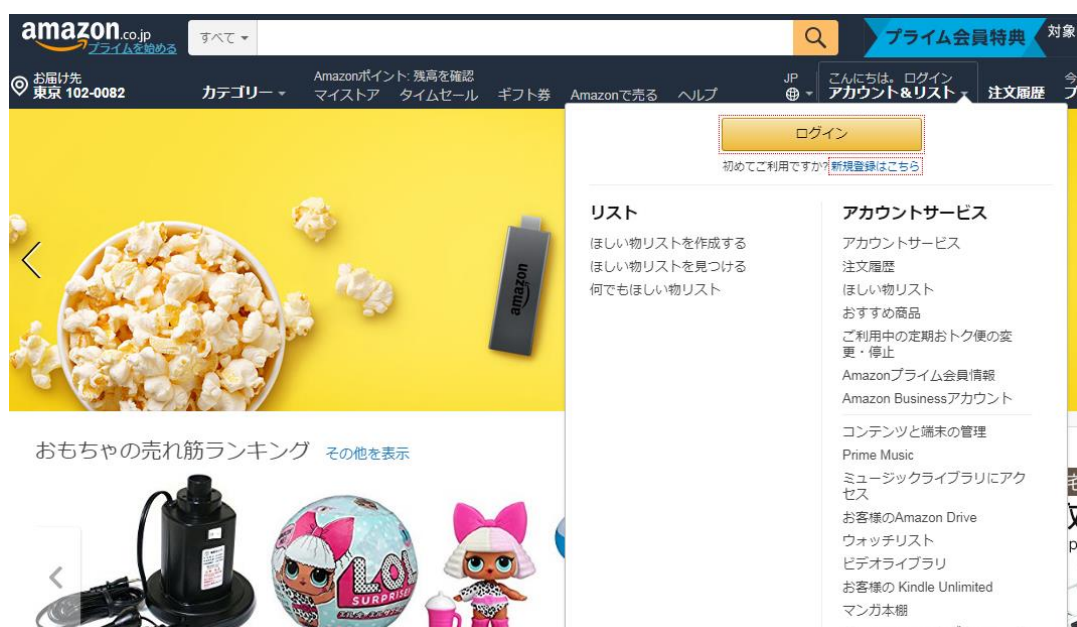
- ・梱包セット（段ボール、ぷちぷちなど）

くらいです。

これも仕入れた商品の物を使うことができるのでいらないという人もいますが、万が一汚い梱包で届いた場合は、きれいにして発送されるといいです。

商品撮影も不要（Amazon で写真がある）
ツール等も一切不要です。

ということで Amazon のアカウントを作っていきます。
Amazon を検索し、うええのアカウント&リストから
新規登録はこちら、をクリックしてください。



アカウントを作成

名前

フリガナ

Eメールアドレス

パスワード

i パスワードの長さは最低6文字です。

もう一度パスワードを入力してください

ログインすることにより、当社の利用規約およびプライバシー規約に同意したとみなされます。

全て入力して次に進みます。

amazon セラーセントラルに登録する

続きまして amazon セラーセントラルに登録します。
これは商品出品に必要なアカウント登録ですね。

Amazon の検索窓に、商品は何でもいいのですが、入力し商品ページに飛びます。
その後、画面を少し下にいてマーケットプレイスに出品する、をクリックします。

マーケットプレイスに出品する、というのは右の端にあるボタンですね。

- パソコンからの電源供給で充電できる (USB対応)
 - 被写体を自動予測してピント調整「びったりAF[ターゲットファインドAF]」
- ▼ 表示件数を増やす

パナソニック

4Kフォトも高速連写。
ミラーレス一眼カメラ。

▶ 今すぐチェック



Panasonic ミラーレス一眼カメラ ルミックス GF90 ダブルレンズキ...
★★★★☆ 18
¥77,796

広告のフィードバック

安全!



総額: ¥9,315

こちらからも購入いただけます

¥ 7,790 カートに入れる

+ 関東への配送料無料
発売元: ライフクリエイト

¥ 8,000 カートに入れる

+ 関東への配送料無料
発売元: Joshin web

¥ 8,000 カートに入れる

+ 関東への配送料無料
発売元: ビックカメラ

56の新品/中古品の出品を見る : ¥6,780より

この商品をお持ちですか?

マーケットプレイスに出品する

もう一度アカウント入力をして
コチラも合わせて入力してください。
チェックを付けるのもお忘れなく。

amazon sellercentral

1
出品規約

2
出品者の情報

3
クレジットカード情報の入力

出品用アカウントの設定

正式名称とは何ですか?

法人として登録する場合は、登録された法人名を入力してください。個人として登録する場合は、ご自身の氏名を入力してください。

正式名称/販売業者名

正式名称とは? ▶

出品規約

私は、以下の契約の条項を読み、その内容に同意しました。
[Amazonサービスビジネスソリューション契約](#)

日本国外から出品する場合はこちらをお読みください。 [重要な情報](#)

次へ

そして次に進み全て入力していきます。

出品者情報の入力

店舗名

会社の表示名とは何ですか？ ▶

国/地域

日本



郵便番号

都道府県

市区町村

住所1

住所2

電話番号認証に使用するワンタイムPINの受け取り方法

- 電話 SMS(テキストメッセージ)

携帯電話番号

国番号（+81）の後に、最初の0を除いた市外局番と電話番号を続けて入力してください。

すぐにSMSを受信する

日本語



すぐにSMSを受信する

次へ

店舗名というのはあなたの、Amazonのネットショップ名です。
ここで入力したものがAmazonのショップ名として表示されます。

SMSでPINコードを受信すると、
運営責任者名を入力できますので、
そちらには自分の名前を入力してください。

最後にクレジットカードと銀行口座を入力して終了です。
クレジットカードは手数料などの支払いで使い、
銀行口座は売上を受け取るための口座となります。

これでAmazonセラーセントラルの登録は完了です。
このセラーセントラルの登録が完了すれば、無在庫カメラ転売ができます。

無在庫カメラ転売の準備

amazonでアカウントを作る
出品作業が比較的簡単
撮影をする必要がない
アマゾンはや相場が高い
相場を調べて買う人がヤフオクより少ない
ヤフオクほど安くは買えない
回転数よりも出品数で稼ぐ
資産が増えていく

ということでサクサク登録作業を終わらせて、
次の工程に進んでいきましょう。

ちなみにAmazonには大口出品と小口出品の2つの出品方法があります。
商品を出品する際はどちらかを選ぶ必要があるなのでその特徴を見ていきましょう。

大口と小口出品の違い

大口は月額 4900 円必要（成約料など無料）

小口は無料だが商品が 1 つ売れたら 100 円支払い（成約料）

50 個販売するのであれば、大口の方が安い、という感じですね。

最初は小口で見てみて、超すようであれば大口に変更されるのがオススメです。
最初は登録すると小口になっています。

新規ページが作成できるかできないか

大口は Amazon に新しい商品ページを作成できます

小口はそれができません。小口の場合はすでに扱われている商品を扱う、となります。

出品カテゴリ

小口は出品カテゴリの申請ができません。

大口は申請ができ、増やしていくことができます。

ショッピングカート

大口はショッピングカートが表示されて買えます。

小口はそれができず、出品者一覧というところから買います。

この差は大きいですが、ショッピングカートに表示がされる大口とされない小口では売上に差が出やすいです。

小口は出品者一覧からわざわざ購入しないといけない、というデメリットがあります。

ということでまとめます。

大口出品

制限が少ないが月会費がかかる

小口出品

1回100円の成約料だが制限がある

4つの違い

月会費と成約料の違い

新規出品ページの違い

ショッピングカートの違い

出品カテゴリの違い

どちらがおすすめなのか、ということですが、
まず小さく、小口出品から始める無在庫カメラ、徐々に大口へ移行していきましょう。初月に50個売るのもまず不可能かと思います。

肉体労働ではあるがお金がかからず
金銭的リスクがないので、身構えすぎずにやっていきましょう。

では次回は仕入れや出品、発送なども深く触れていきます。

今回は概要の把握と、登録作業を済ませておいていただければと思います、
ではよろしく願いいたします！