

どうもよっしです。

今回は、商品が売れた後の流れについてご紹介していきます。

- 1、無在庫カメラが売れた後の流れ
- 2、無在庫の注意点
- 3、売れたカメラを仕入れる
- 4、番外編
- 5、最後に、有在庫、無在庫、どちらがいい？

とお伝えして参ります。今回でラストとなりますので頑張って行きましょう

無在庫カメラが売れた後の流れ

amazon で商品が売れた後は迅速に作業を行っていく必要があります。

前回、最大 9 日間に出品作業日数を変更しましたがお客さんに商品を届けるまでに期限があるので、迅速に行う必要がある、ということでした。

- 1、アマゾンからのメールが届く
- 2、売れた商品を仕入れる
- 3、商品の梱包作業
- 4、商品の発送
- 5、アマゾンセラーセントラル (Amazon seller central) で発送通知を行う

この流れを守ってやっていきましょう。

1、アマゾンからのメールが届く

まず、登録しているメールに amazon からメールが届きます。

商品が売れたという通知のメールですね、無在庫カメラ転売ではスピードが重

要なので、しっかりメールはチェックされるようにしておいてください。
手数料が引かれた振込金額などが記載されています。

(配送料、手数料)

なので**メールに記載されたその金額より、少ない金額で仕入れられた分が利益になる、**ということです。

2、売れた商品を仕入れる

前回紹介したようにまずは、Jカメラでチェックします。
売れた商品を検索窓に入力し、メールで届いた金額より安く仕入れられる場所を見つけましょう。

Jカメラ、キタムラ、ヤフオク、と3つのページを開いておき、
全て同じ商品を検索窓に入れて検索して、仕入れ対象となる商品をサクッと見つけてください。

Jカメラやキタムラに対象商品があれば、仕入れます。

ヤフオクにしかない場合は、日程が間に合うかどうかの確認、
販売者の評価が最低でも100以上あるか、悪い評価がついていないか、
他に扱っている商品はカメラが中心であるか、などをチェックして、
即決価格で安く仕入れられる、または1円出品されているので安く仕入れる
ものであれば、ヤフオクで仕入れることもできます。

3、商品が届いたら、その商品の梱包作業

まず、ですが、梱包作業の際、アマゾンの納品書を入れるのを忘れないように。
納品書の出し方は、amazon seller central を開いて、

注文管理の『未出荷』をクリック。

(売れた商品数が数字で表示されています)

画面右に売れた商品の『納品書の印刷』があるのでそちらをクリックします。そしてプリントアウトした納品書を商品と共に段ボールに入れて発送して完了です。

届いた状態で送ることができるので、特に用意するものはないのですが、綺麗な状態で送ることはやはり大切なので、万が一届いた商品が汚いようであれば、箱を変えたり、プチプチ緩衝剤を入れてあげたりするといいです。

- ・ 段ボール
- ・ プチプチ緩衝剤
- ・ ガムテープなど

100円均一で揃うものも多く、掃除する道具もそろいます。

販売の流れに慣れてきたら(1ヶ月後)、転売に必要な道具をそろえていきましょう、後々移行していく、有在庫のカメラ転売にもすべて使っていくので、遅かれ早かれそろえなければいけないので、早い方がいいですね。

レンズやカメラボディのホコリを飛ばす、エアダスターや、レンズを磨く、レンズクリーンリキッド、レンズクリーニングペーパー、などがあると、万が一汚れている商品が届いたとしても綺麗にして、購入者さんのところにお送りすることができますので、1000円以内でもすべてそろえられます。

4、商品の発送

続きまして、商品を発送します。

配達業者と契約して、集荷してもらうこともできます。

おすすめの配送業者、ですが、ご近所の配送業者さんを選ばれるといいです（郵便局、やまと、佐川）などなど。

条件は微妙に地区によって異なりますので、3社に電話で確認され、好条件の1社を選ばれるといいですね。

あとはその業者さんの伝票をもらって、相手の住所を記入して、箱に張って集荷してもらえば家まで取りに来てくれて、渡すだけで完了となります。

5、アマゾンセラーセントラル (Amazon seller central) で発送通知を行う

集荷であれ、持ち込みであれ、商品を発送した後は速やかに、Amazon seller central で発送通知をしましょう。

先ほどと同じようにまず未出荷をクリックします。

- 1、【Amazon seller central の未出荷】をクリック
- 2、発送した商品の右端にある、【出荷通知を送信】をクリック

この出荷通知を送信を行わないと、Amazon からの売り上げが入金されないので、絶対忘れないように！！！！

この2ステップで終わりです、非常に簡単ですね。

無在庫カメラが売れた後の流れまとめ

- 1、アマゾンからのメールが届く
- 2、売れた商品を仕入れる
- 3、商品の梱包作業

4、商品の発送

5、アマゾンセラーセントラル (Amazon seller central) で発送通知を行う

届いたメールの価格より、高くで仕入れるコトを死守

注文管理で未出荷をチェック

納品書の印刷

発送は集荷を頼むとラク

近くの配達業者に問い合わせる (ゆうちょやクロネコ、佐川など)

出荷通知の送信を必ず押す

無在庫カメラ転売の注意点

商品が売れてから仕入れを行うため、発送予定日に必ず間に合うようにしなければいけない、というのがルールです。

このルールが守れないと、悪い評価がついてしまい、商品が異常に売れにくくなります。Amazon で何か購入しようと検索するとき、多くの人がレビューをチェックしていて、レビュー次第で商品の売れ行きが変わったりするほど、評価やレビューが占める割合は大きいんですね。

無在庫カメラ転売⇒期限がある (売れてから仕入れるため)

有在庫カメラ転売⇒期限がない (仕入れてから売るため)

これが圧倒的な違いでした。

前回、まずはJカメラやキタムラで検索して行く事をお伝えしましたが、

ヤフオクでは個人出品者や素人出品者、ストア出品者などたくさんの出品者が存在しています。

簡単に言うと誰でも出品できてしまうので、その分、商品説明と異なる商品だったり、返品できない商品だったり、何があるかわからない、そんな危険性が潜んでいるというわけなんです。

万が一、そういった商品を仕入れてしまったとしても、私たちには商品を発送するまでの期限があるので何としてでも間に合わせないといけないのに間に合わない、という最悪のケースに陥ってしまうわけです。

これは避けられないといけません。

なのでヤフオクの個人出品者には注意が必要です。
何があるかわからない、と思って調べた方がいいということですね。

- 1、Jカメラ、キタムラなどのカメラネットショップで仕入れる
- 2、実際にお店で仕入れる
- 3、ヤフオクストア出品者から仕入れる
- 4、個人出品者で評価が数百件（100以上、できれば200以上）
- 5、悪い評価が少なく、ほぼない、が大事

- 1、Jカメラ、キタムラなどのカメラネットショップで仕入れる

信頼がある、のがカメラネットショップの圧倒的な強みです、実際にお見せで仕入れる、というのも全く同じことが言えますね。

商品やコンディション、状態が記載されている表記と違う、ということはまずなく、万が一あったとしても迅速に対応をしてくれるからです。

当然と言えば当然ですね、確実にリスクを下げるできるので、素晴らしく信頼に値します。

最も重要なのは、**安心安全信頼のおける仕入れができるかどうか**、ここですね。

2、実際にお店で仕入れる

ネットで注文する場合と、実際にお店で購入する場合の違いは、その場で商品が手に入るかということです。

ネットでは配送までに時間がかかりますが、在宅で作業を済ませることが可能です。かなり効率がイイですね。

お店に足を運んで購入する場合は、その場で商品が手に入る、という素早さが圧倒的なメリットです、商品があるかどうか不明な場合は、電話で確認されるのがいいです。無駄足を省けます。

3、ヤフオクストア出品者から仕入れる

カメラショップや、ネットのカメラショップに商品がないことがわかっていて、Amazonに商品を出していた場合は、ヤフオクで仕入れましょう。

その際、まずはストア出品者から仕入れることを考えてください。ここでもポイントは安心安全、信頼に値する出品者から仕入れるということです。（ストア登録を行っている安心できる出品者ということ）まれにいますが。

ヤフオクはカナリ商品数が多く、カメラのネットショップにないけどヤフオクにはある、ということが珍しくありません、というかよくあります。

悪い評価がほぼない、非常に良いが 1000 件ほどあると理想。
などチェックして仕入れ対象としていきましょう。

4、個人出品者で評価が数百件（100 以上、できれば 200 以上）

5、悪い評価が少なく、ほぼない、が大事

ということで、最後にヤフオクの個人出品者です。

評価数、悪い評価数、その他のオークションをチェックしていきます。
悪い評価があれば仕入れ先から除外します、その他実績も見て、評価が高く数
百件以上ある場合は、仕入れ先として検討して見てください。

赤字を出さない、配送まで間に合わせる、ためにここまでご説明してきました。
ここをしっかりと押さえて手堅い仕入れができれば、
無在庫カメラ転売の利益を伸ばしていくことが、可能になります。

販売後、一番大事なポイントなのでここだけは確実に抑えて頂き、
慣れてしまえば、非常に簡単な作業に変わっていきます。

無在庫と在庫有りを組み合わせて行ってもいいですし、
無在庫や不用品転売の資金を元に、有在庫を始めていきましょう。

有在庫の方がやはり利益は大きくとれます。

注意点まとめ

動作不良、返品不可など

※非常に可能性が低いけど

売れてから仕入れるため仕入れは丁寧に確実に
発送日まで余裕を持って仕入れる

ヤフオクの個人出品者には気を付ける
評価が低い、悪い、販売数のチェック
その他のオークション、数百件の良い評価があるモノ
ノークレーム、ノーリターンと表記されている場合は注意

⇒無駄なリスクは負わず、無茶もせず的確に仕入れて確実に利益を出す

- 1、正規のカメラショップで仕入れる
- 2、実際にお店で仕入れる
- 3、ヤフオクストア出品者から仕入れる
- 4、個人出品者で評価が数百件（100 以上、できれば 200 以上）
- 5、悪い評価が少なく、ほぼない、が大事

的確にすべてのリスクを潰していく

番外編 無在庫カメラの返品について

カメラをたくさん扱っていると、返品を申し出られることもあります。
どうしても数が増えてくると経験することがあるんですね。

その場合は、amazon のルールでもあるように、しっかり返品に応じます。
応じなければいけません。

3 日以内に返品対応をしないといけないので、対応しないと評価が下がります。

返品できる期間・・・購入後 30 日以内

送料の負担・・・出品者都合なら出品者、購入者都合なら購入者が負担、です。

購入者都合⇒元払い

出品者都合⇒着払い

購入者都合なのに着払いで送られてきた場合は、返金分から着払い料金を引けるので大丈夫です。

カメラを買い間違えた（購入者都合により購入者が返品の送料負担）、カメラに不具合、例えば動くはずのカメラが動かないなど（出品者都合により、出品者が返品の送料負担）はこちら側が負担です。

返品の対応についての順序

- 1、返品リクエストをクリック
- 2、返品リクエスト承認
- 3、返送先住所と返送手順
- 4、リクエスト承認
- 5、商品が来る（しっかり品名を確認）
- 6、商品チェック
- 7、返金実行をクリック

となります。では1つずつ見ていきましょう。

1、返品リクエストをクリック

amazon から、返品リクエストについてのメールが届きます。

3日以内に必ずチェックしてください。

Amazon seller central から、返品リクエストをクリックします。

返品リクエストの隣の数字が返品が来ている数を表示しています。

2、返品リクエスト承認

続いて返品リクエストを承認、をクリックし、返送先、返送手順を入力。

3、返送先住所と返送手順

どこに商品が届くのか、と着払い、又は元払いか、を返送手順に記入します。

4、リクエスト承認

リクエストを承認し、返品が完了するのを待ちます。

5、商品が来る（しっかり品名を確認）

届いた商品をしっかりチェックされるのを忘れないでくださいね。
コンディションもチェックしておいてください。

6、商品チェック

さらに、発送した商品と同じか、すり替えられてはいないか、疑うわけでは
ないですが、しっかりとチェックしておきましょう。

7、返金実行をクリック

最後に amazon seller central から
【対応が完了している返品リクエスト】をクリックして
【返金実行】をクリックします。

すると全額返金、又は一部返金などを選択し終了ですね。

これは万が一返品が行われたときの対応策となります、もちろん一度も経験し
ない、という人もいますし、トラブルが発生した時、こういった知識があるの

とないのとでは対応のスピードも大きく変わりますので。

返品まとめ

返品には必ず応じなければいけない (Amazon ポリシー)

購入者に待遇がいい amazon

購入 30 日以内なら返品リクエストができる

購入者のことを考えられている

数多く商品を扱ってれば、必ず返品は来る⇒迅速に対応

返品の対応についての順序

- 1、返品リクエストをクリック
- 2、返品リクエスト承認
- 3、返送先住所と返送手順
- 4、リクエスト承認
- 5、商品が来る (しっかり品名を確認)
- 6、商品チェック
- 7、返金実行をクリック

定額で出品 (いつもどおり高めで値段設定)、回転率は下がるが、利益をきっちり取りに行ける、売れなければ、値段を下げていく。

また、早く売りさばきたい場合はヤフオクで 1 円出品、回転率が高くすぐ売れる、商品ページを作成して出品、だいたい相場まで値段が上がる。

ということで

1、無在庫カメラが売れた後の流れ

2、無在庫の注意点

3、売れたカメラを仕入れる

4、番外編

でした。

無在庫カメラ転売、最後に

ということで長かったですけどパート4までご覧いただきましてありがとうございました。

無在庫カメラ転売、アフィリエイト、不用品出品など、この3つは元手が無くても初心者がしっかり、10万円、20万円と稼いで行く事が可能になるリアルな方法です。

初期資金がない場合は確実にこの方法で資金を貯めて行っていただければと思います。

そして初期資金ができれば、有在庫のカメラ転売を付け加えて、さらに利益の幅を広げて強化していきましょう！

20、30万円と利益が伸びてくれば、副業としてかなり立派なモデルを手に入れたも同然です。

有在庫と無在庫の比較をしてみます。

無在庫は初期資金がない場合、ぜひやってみてください、商品が売れてから仕入れるため、赤字のリスクをしっかりと下げれます。

相場よりも高値で販売するため、ガンガン商品が売れていくということは少なく、回転率が有在庫よりは低くなります。

しかし相場より高値、つまり、利益は確定しやすい、というわけなんですね。

出品数を増やさないと商品が売れることはないので、時間をひたすら使って商品数を増やしていきましょう。

有在庫のカメラ転売では、無在庫転売の amazon ではなく、ヤフオクを使うため、回転率が高くなります。

	有在庫	無在庫
初期資金	必要 (5~10万円ほど)	不要
在庫リスク	低~中	0
出品作業の簡単さ	慣れれば簡単	最初から超簡単
利益の大きさ	中~大	中
商品の売れやすさ、 回転率	売れやすい、 高い	売れるまで商品数を増や す、低~中
稼げるまでかかる時間	短い(1ヶ月以内)	1ヶ月はかかる
安定性	高い	低い
返品の可能性	有	有

という感じになります。

最後に、総合的に見て、おすすめは**有在庫のカメラ転売**です。

資金に余裕があるのであれば、有在庫のカメラ転売から始めて、利益をしっかりとっていかれるのがイイです。

つまり商品が売れて、その売れたお金を元にまた仕入れて、というように雪だるま式で増やしていくことが可能になります。

無在庫と違い、商品数が少なくても商品はヤフオクで売れていくため、初月から稼ぐことができます。これが有在庫の強みです。そして利益の幅も大きい。

ヤフオクで仕入れるのをメインで紹介しております。

資金がない場合は、無在庫で1ヶ月間は商品数を増やしてamazonに登録していきましょう。アフィリエイトと不用品販売もしていきます。

ということで。

- 1、無在庫カメラが売れた後の流れ
- 2、無在庫の注意点
- 3、売れたカメラを仕入れる
- 4、番外編
- 5、最後に、有在庫、無在庫、どちらがいい？

でした。

では最後までご覧いただきありがとうございました。