



Get the Nomad LIFE,

S I M P L E
I M O P O R T
M A N U A L



N A O T O

目次

【中国と日本の価格差】	4
用意してほしいアイテム	13
【仕入れ資金】	13
【パソコン】	14
【クレジットカード】	16
【スマートフォン】	17
【銀行口座】	18
【Amazon アカウント（ヤマトフルフィルメントで代用可能）】	19
【ヤフーショッピングアカウント】	20
【開業届】	21
【準備編 チェックリスト】	22
【開業届の出し方&ヤフーショッピングの審査の通り方】	22
【開業届の出し方】	23
【現在サラリーマンをしている方へ】	25
【ヤフーショッピングの登録方法】	27
【ヤフーショッピングの審査に通りやすくする方法】	34
【1 発で審査を通したいあなたへ】	34
【審査に落ちてしまう原因】	35
第一の難関「リサーチ」	36
【リサーチ】	43
【チェックしなくていいカテゴリー】	44
【ノーブランドとは?】	45
【リサーチ方法】	45
【明らかに聞いた事のないメーカー名】	46
【商品タイトルが明らかに長い】	47
【実際にリサーチを試してみる】	48
【中国では売れているのか】	52
【価格差で利益がとれそうか】	53
【カラーバリエーションはいくつあるか】	53
【うまく商品が見つからない時の対策】	54
【対策①】	54
【対策②】	55
【タオバオ編】	56
【サムネイルの綺麗さ】	62
【商品画像の綺麗さ】	63
【ここは見てほしい】	66
【タオバオのレビュー】	67
【まとめ】	70
【代行会社の選び方】	71
【仕入れてみよう】	73
【商品の数はいくつ仕入れればいいのか?】	74
【カラーのない商品の場合】	74
【カラーのある商品の場合】	74

【なぜ、ヤフーショッピングなのか？】	75
【ヤフーショッピングのメリット】	77
【維持費が無料】	77
【手数料が最安値】	77
【サムネイルなどに制限がない】	78
【ヤフーショッピングのデメリット】	80
【Amazon・楽天に比べアクセスが少ない】	80
【問合せ等に対応していかないといけない】	80
【ヤフーショッピングは本当に売れるのか？】	81
【ヤフーショッピングの登録の手順】	82
【お支払い方法の設定】	82
【配送方法、送料設定】	84
【お届け情報表示】	85
【発送日情報設定の設定】	87
【アラート・通知設定】	88
【ストア情報設定】	89
【お支払い期限】	95
【プライバシーポリシー設定】	100
【カテゴリーページ作成の仕方】	101
【開店申請】	107
【ストアデザインはどうする？】	109
【商品画像の作り方】	111
【外注をする】	113
【サムネイル】	114
【ライバルを見ろ！】	116
【商品ページの説明】	117
【検索対策をしていく】	122
【ヤフーショッピングの検索対象】	123
【ヤフーショッピングは文字数が限られている】	123
【優先順位】	125
【商品名が一番大事な理由】	125
【欲しがる情報を入れていけ】	127
【売れているお店からキーワードをとっていく】	128
【余ったキーワード】	129
【商品情報】	130
【キャッチコピー】	131
【販売価格】	132
【テスト販売での販売価格】	133
【テスト販売での動向を見る】	133
【売れているということはどういうことなのか】	134
【売れていないということ】	134
【テスト販売後の行動】	135
【売れた商品の追加仕入れを行う】	136
【売れている商品のレビュー・保証対策を行う】	137
【新商品のリサーチ】	138

【売れなかったらどうするか】	139
【最後に】	141

【中国と日本の価格差】

まずはこちらをご覧ください。

こちらはタオバオで売られている人気のリュックです。



公益宝贝 普通版

商务背包男士双肩包韩版潮流旅行包休闲女学生书包简约时尚电脑包
前袋防盗设计 多层功能储物 加厚电脑隔层

价格 ¥240.00
促销价 **¥59.80** 降价了 ←約960円(1元16円として)
想¥59.20拿下? 手机天猫购买更便宜

运费 日本

月销量 2.0万+ 累计评价 124823 送天猫积分 29

颜色分类

数量 1 件 库存475件

立即购买 加入购物车

約 960 円で売られている USB ポート付のリュックになります。

こちらは日本だとこの値段で売られています。



【10% OFF】 15.6インチ USB充電ポート搭載 出張 旅行 多機能 ビジネスリュック バックパック

【送料無料】 ビジネスリュック バックパック リュック メンズ 多機能リュックサック 通勤 通学 多機能のポケット 15.6インチ USB充電ポート搭載 出張 旅行

商品番号 221149

価格2,999円

中国との価格差2039円

174ポイント(6倍) 内訳を見る

送料無料

静岡県への最安送料
宅配便

すべての配送方法と送料を見る

※最安送料での配送をご希望の場合、注文確認画面にて配送方法の変更が必要な場合があります。
※離島・一部地域は追加送料がかかる場合があります。

プレミアム・学割 対象

3-5配送します。日本から発送

個数 1

商品をかごに追加

ご購入手続きへ

商品レビューを見る (3件)

お気に入り商品 お気に入りショップ

商品についての問い合わせ

レビューを書く

友達にメールですすめる

ROOMに投稿する

シェアする 0

超大容量

旅行、出張や通勤などに最適。盗難防止バッグ



USB充電ポートデザイン

いつでもどこでも移動中に充電可能



楽天市場だと 2999 円～3980 円で売られていました。

価格差はなんと

2999 円でも

2039円の利益!!!!

かなり人気の商品なので単品だけで売上で 100 万は簡単にいける商品になりえます。

次にこちらの商品をご覧ください。



公益宝贝

香槟金

车内通用
粘贴式

送2片引磁片

★ 收藏商品 (98788人气) 举报

闪魔手机车载支架磁吸汽车吸盘式通用磁性手机架车上支撑导航支架
强磁吸附 安全稳固 送引磁片 质保2年

价格 ¥48.00
促销价 **¥18.80** 大促销价 ←約304円(1元16円として)

运费 日本▼

月销量 **3.5万+** 累计评价 **108305** 送天猫积分 **9**

颜色分类 

数量 件 库存43952件

[立即购买](#) [加入购物车](#)

服务承诺 官方物流配送 JCB Visa Master 支付方式 ▼

こちらは車につけるスマホホルダーになります。

タオバオでは 304 円で売られています。

こちらは楽天では 1230 円で売られております。

マグネットスタンド
磁石でスマホに張り付く!!



高級感 マグネット式 360度回転可能 スマホホルダー
車載ホルダー スマホホルダー マグネット式 スマホス
タンド 車載スタンド 磁石式 360度回転 角度 調整 車
オフィス PR-MAGNETSTAND

商品番号 pr-magnetstand

価格 1,230円 (税込)

⑦ 72ポイント(6倍) 内訳を見る ①

スマートフォン
1秒で脱着
車載スタンド
MAGNET STAND



4color

簡単
設置

スマホ
全機種
対応

360°
回転

磁石で張り付く

送料450円

静岡県への最安送料
宅配便 翌日配達
14:00までの注文で最短翌日お届け
配送方法と送料・あす楽利用条件を見る ①

※最安送料での配送をご希望の場合、注文確認画面にて配送方法の変更が必要な場合があります。
※離島・一部地域は追加送料がかかる場合があります。

あす楽 翌日配達対応 利用可能な条件を見る ①

▼ 下記商品リストからご希望の商品をお選びください。

カラー

ブラック	ゴールド	ローズ ゴールド	シルバー
×	● 1～2日以内に発送予定 (店舗休業日を除く)	● 1～2日以内に発送予定 (店舗休業日を除く)	×

なんと

926円の利益!!!!

があります。

このように中国の単価の安い商品を日本に持ってくる販売方法を「中国輸入」と言います。

中国輸入の最大のメリットは二つあります。

- ・ 仕入れ価格が安い
- ・ 中国との物理的な距離が近いので送料が抑えられる

という点です。

仕入れ価格が安いのは先ほどの画像の価格差を見れば歴然だと思います。

次に送料が抑えられるという点についてです。

日本と中国は同じアジアにある為、ヨーロッパなどから輸入する欧米輸入に比べ送料が安く抑えられますし、商品も航空便であれば、1週間ほどで自分の手元に届きます。

「在庫がなくなって仕入れしたら2,3週間かかるから機会損失だ…。この世の終わりだ…。人生終わった…。」



ということがほとんどありません。

ノウハウさえ手に入れば、誰でも簡単に手軽にビジネスが出来る！

このような理由から中国輸入という販売方法をおススメしています。

申し遅れました。

僕は「おれ、自由になるため起業します。」の管理人の

Naoto

と申します。



- ・ 28歳からノリと勢いで起業
- ・ 借金200万円からのスタート
- ・ 一流の貿易商である師匠に出会い修行をする
- ・ ヤフーショッピング・楽天を中心に商品を展開
- ・ 現在月商500万・月収100万の生活をしている
- ・ ブログやSNS、マニュアルを軸で有益な情報発信を提供。
- ・ 現在、コンサル生40人以上 Yahoo ショッピング・楽天に輩出

と簡単な自己紹介をさせていただきます。

冒頭で説明したように価格差のある商品を探し、リサーチ→販売を繰り返し
毎日、趣味のゲームや筋トレをしながら自由に暮らしています。
私のノウハウは、すでにブログやメルマガ・Twitter を見てお気づきかもしれませんが、
AmazonOEM でオリジナル商品売るという販売方法ではありません。

AmazonOEM は現在の中国輸入業界では有名で人気の販売手法となっていますが、正直初心者が稼げるようなノウハウではありません。

とにかく難しく面倒で、時間がかかる割に失敗すると初心者では取り返しのつかなくなるやり方だと思っています。

OEM 自体はとて面白いノウハウですが、Amazon で OEM をそれも初心者がやるってなると正直、成功確率は低いなあとしかめっ面になります。



僕のノウハウは

中国で商品を見つけ、Amazon だけではなくヤフーショッピングや楽天などの多数の店舗で**低価格・低リスクで商品売る今までにない販売方法**となっております。

そんな稼ぎ方ないだろと思っているかもしれませんが、僕が 5 年かけて作ったノウハウで

あり、ぽっと出で思いつくものではございません。

長年の経験を詰め込んだノウハウと販売方法がここにはあり

さらに今回のマニュアルでは、**月 30 万ほどの収入であれば、初心者でも簡単に売上を作れるように落とし込んだノウハウです。**

「中国輸入はもう飽和状態だよ、終わり終わり！w」



と言っている方がたまにいますがそんなことはありません。

中国でも、日本のメーカーと同じように商品というのは常に開発され新しくて便利な商品が次々と開発されています。

そもそも中国輸入と言われたのは最近ですが、日本のメーカー何十年も前からこの手法で何百社もが売上を築いてきました。

何十年も確立されたこの手法が今すぐに廃れるということはありません。

ちなみに僕のいたメーカーも中国から輸入をして OEM をしてドン・キホーテなどに卸していました。

そんな身だからこそわかるのですが、

中国の商品は年々とクオリティが上がっており、どんどん良い商品が増え、不良品率も以前より多くはありません。

まずはこのノウハウをあなただけのモノにしてどんどん稼いじゃってください。

中国輸入がどんなにすばらしいものか気づくと思います。

僕と一緒にこのノウハウで中国輸入を始めませんか？

あなたの人生を変える素晴らしい一歩になれると思います。

用意してほしいアイテム

中国輸入を始めるにあたって必要なアイテムが以下の9つです。

- 仕入れ資金
- パソコン
- クレジットカード
- スマホ
- 銀行口座
- Amazon アカウント
- ヤフーショッピングアカウント
- プリンター
- 開業届

ひとつずつ説明していきます。

【仕入れ資金】



商品を仕入れするために必要な資金となります。
本来であれば 300 万ほどあるとかなり有利に進められます。

月 30 万ほど稼ぐためには大体 50-100 万ほどを資金にして、利益を全て仕入れに回せば、
すぐに資金は作る事が可能です。

【パソコン】



仕事をする上で必ず必要になります。メモリ 4 GB、ストレージは SSD240GB 最低でもあるとスムーズに仕事ができます。

どうせ経費で落ちちゃうので好きなパソコンを買ってしまいましょう！

ゲームが好きならゲーミング PC でも良いですし、



という方にはツクモやドスパラなどの BTO パソコンがおすすめです。

安くて高性能です。

【↓ おすすめのサイトはこちら ↓】

<https://shop.tsukumo.co.jp/>

間違えても家電量販店でメーカー品や MacOS に慣れていないのにカッコつけて Macbook を買わないように。

日本人は Windows に慣れている人が多いです、Windows を買いましょう。

【クレジットカード】

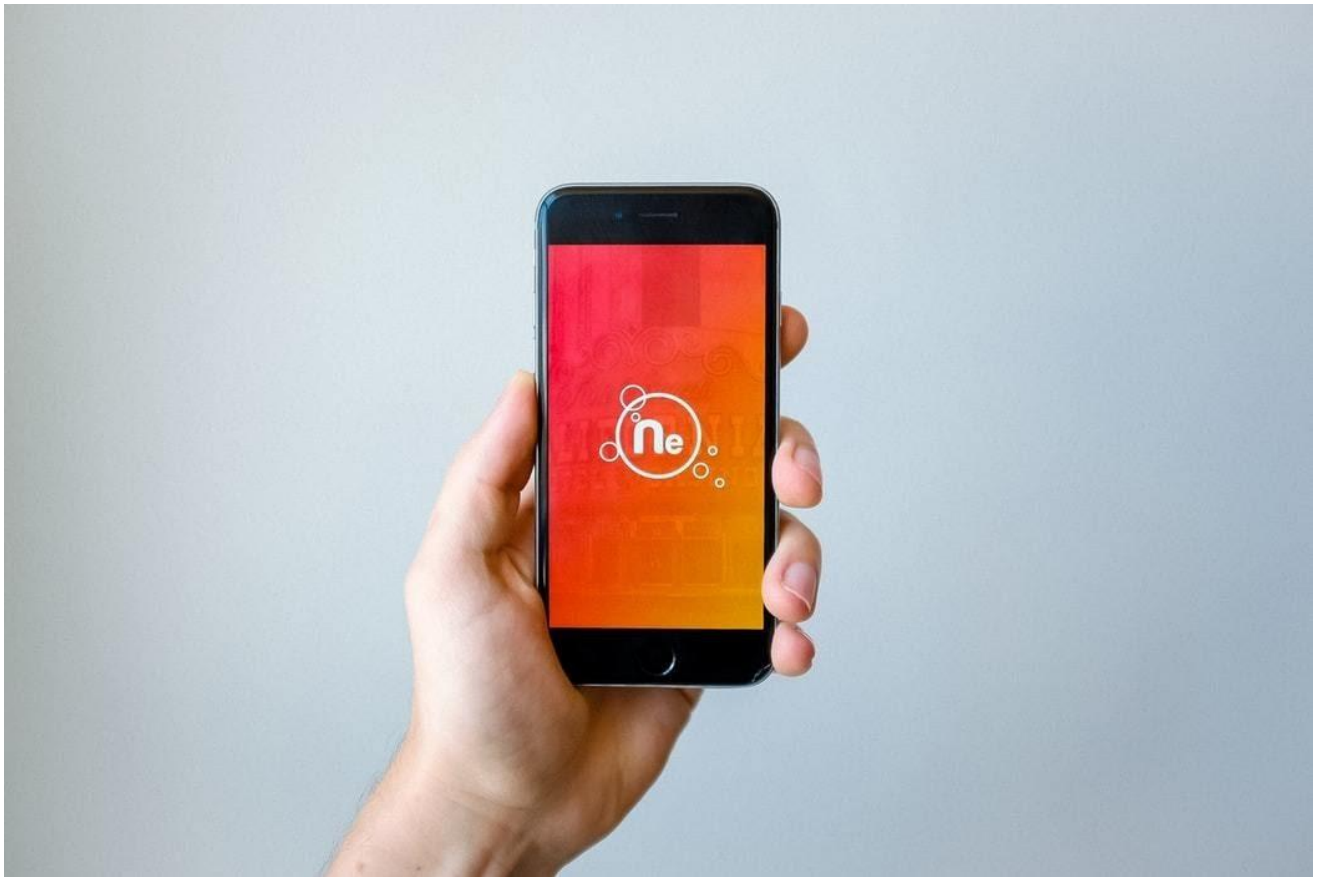


仕事に必要な買い物などやヤフーショッピングの広告費、売上がマイナスになった時の引き落としを全てクレジットカードでします。

プライベートとビジネスで分けておくとわかりやすいです。

楽天ポイント貯めてる方はビジネスで楽天カードを使うとアホみたいに溜まります。

【スマートフォン】



ネットショッピングでの客の 8 割はスマートフォンでの購入しております。
なので商品ページを確認する時に主に必要となります。

またお客様の問い合わせなどで電話番号の登録が必要になります。

「電話番号を知られたくない」「プライベートと分けたい」という人は「050」から始まる
IP 電話へ登録しておくといいでしょう。

<https://boxil.jp/mag/a2416/>

【銀行口座】



売上金を振り込む時や代行会社に支払いをする為に必要になります。

基本どこでも大丈夫ですが、パソコンやスマホで完結させたい場合や楽天市場に出店を最終的に考えているのであれば、楽天銀行がおすすめです。

振込手数料もかなり安く抑えられますし、アプリでポチッ！で支払い完了です。

【↓ 楽天銀行のサイトはこちら ↓】

<https://www.rakuten-bank.co.jp>

【Amazon アカウント（ヤマトフルフィルメントで代用可能）】



Amazon アカウントは売る為というより将来的に発送を自動化するために FBA(在庫を預けておけば自動的に売ってくれるシステム)を使うために登録しておきます。

もちろん販売しても大丈夫ですし、商品登録もしますが「ネット物販を販売してくれる運送屋さん」だと思っておきましょう。

僕のノウハウでは販売にはほとんど使いません。

※2022 年現在、ヤマトフルフィルメントが始まったことにより Yahoo ショッピング出店者にはヤマトフルフィルメントをおススメしています。

<https://business.kuronekoyamato.co.jp/promotion/fulfillment/>

発展途上のサービスですが、値段も安く配送も天下のクロネコヤマトなので安心感が別格です。

【ヤフーショッピングアカウント】



今回紹介するノウハウのメインの主戦場となります。

市役所で税証明書を取る為に 300 円かかりますがそれ以外は無料で申し込むことができます。

副業だろうが、ニートだろうが余裕で出店出来ます。

維持費も 0 円です。Amazon アカウントは売る為というより将来的に発送を自動化するために FBA(在庫を預けておけば自動的に売ってくれるシステム)を使うために登録しておきます。

【開業届】



ヤフーショッピングアカウントを作る為に必要になります。
平日昼間に税務署へ行けば簡単に取得できます。

まずはこちらをご用意ください。
もうアカウント以外は既にあるという方がほとんどではないでしょうか？
準備編の最後にチェックリストをご用意しました。

コピーしてしっかりと漏れがないか確認してください。

【準備編 チェックリスト】

準備編で必要な物まとめです。

※別途添付ファイルをご参照ください

【開業届の出し方&ヤフーショッピングの審査の通り方】



【開業届の出し方】

開業届を貰えるところは税務署になります。

(※副業でも開業届を提出する事は出来るので安心してください。)

税務署受付印		1 0 4 0																													
 個人事業の開業・廃業等届出書																															
納税地 ☐ 住所地・ ☐ 居住地・ ☐ 事業所等 (該当するものを選択してください。) (〒 -) (TEL - -)		上記以外の 住所地・ 事業所等 (〒 -) (TEL - -)																													
フリガナ		生年 月 日																													
氏 名		☐ 大正 ☐ 昭和 年 月 日生 ☐ 平成																													
個 人 番 号		フリガナ																													
職 業		屋 号																													
個人事業の開業等について次のとおり届けます。																															
届 出 の 区 分	開業 (事業の引継ぎを受けた場合は、受けた先の住所・氏名を記載します。) 住所 氏名 事務所・事業所の (☐ 新設・ ☐ 増設・ ☐ 移転・ ☐ 廃止) 廃業 (事由) (事業の引継ぎ (譲渡) による場合は、引き継いだ (譲渡した) 先の住所・氏名を記載します。) 住所 氏名																														
所得の種類	☐ 不動産所得・ ☐ 山林所得・ ☐ 事業 (農業) 所得 [廃業の場合…… ☐ 全部・ ☐ 一部 ()]																														
開業・廃業等日	開業や廃業、事務所・事業所の新増設等のあった日 平成 年 月 日																														
事業所等を 新増設、移転、 廃止した場合	新増設、移転後の所在地		(電話)																												
	移転・廃止前の所在地																														
廃業の事由が法人 の設立に伴う ものである場合	設立法人名	代表者名																													
	法人納税地	設立登記	平成 年 月 日																												
開業・廃業に伴う 届出書の提出 の有無	「青色申告承認申請書」又は「青色申告の取りやめ届出書」		☐ 有・ ☐ 無																												
	消費税に関する「課税事業者選択届出書」又は「事業廃止届出書」		☐ 有・ ☐ 無																												
事業の概要 [できるだけ具体的 に記載します。]																															
給与等の支払 の状況	区分	従業員数	給与の定め方																												
	専従者	人																													
	使用人																														
	計																														
源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書の提出の有無		☐ 有・ ☐ 無	給与支払を開始する年月日 平成 年 月 日																												
開業税理士 (TEL - -)		<table border="1"> <tr> <th>整理番号</th> <th>関係部門</th> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>番号確認</th> <th>身元確認</th> </tr> <tr> <td>01</td> <td>開業届提出</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>☐ 済 ☐ 未済</td> <td></td> </tr> <tr> <td>通信日付印の年月日</td> <td>確認印</td> <td colspan="5">確認書類 個人番号カード/通知カード・運転免許証 その他 ()</td> </tr> <tr> <td>年 月 日</td> <td></td> <td colspan="5"></td> </tr> </table>		整理番号	関係部門	A	B	C	番号確認	身元確認	01	開業届提出				☐ 済 ☐ 未済		通信日付印の年月日	確認印	確認書類 個人番号カード/通知カード・運転免許証 その他 ()					年 月 日						
整理番号	関係部門	A	B	C	番号確認	身元確認																									
01	開業届提出				☐ 済 ☐ 未済																										
通信日付印の年月日	確認印	確認書類 個人番号カード/通知カード・運転免許証 その他 ()																													
年 月 日																															

↓ 書き方は以下を真似して OK です。 ↓

- ・ **納税地**→自分の住んでいるところの住所で大丈夫です。
- ・ **上記以外の～**→自宅以外で仕事している人がいればここにその住所を記入してください。
- ・ **氏名**→自分の名前です。
- ・ **個人番号**→マイナンバーカードのナンバーを記入してください。
- ・ **職業**→通販小売業
- ・ **屋号**→会社名みたいなものです。好きな会社名を記入してください。
- ・ **届け出の区分**→開業に○をしてください。
- ・ **所得の種類**→事業にレ点を打ってください。
- ・ **開業日**→提出した日を記入すれば OK です。
- ・ **開業・廃業に伴う～**→どちらも有にチェックを入れておきましょう。青色申告の方が税金面で有利になります。
- ・ **事業の概要**→ネット物販の運営・管理で OK です。
- ・ **給与～**→書かなくて OK です。

この通りに書いておけば全く問題ありません。

【現在サラリーマンをしている方へ】

サラリーマンをしている方は会社バレを恐れているかと思います。

ですが安心してください。基本的にバレる心配はありません。

初年度は使う経費なども多かったりと利益が少ないので 20 万超えなければまずバレないですし、

仮に利益が出てしまっても、確定申告の際は 12 月にもらう源泉徴収を持って住民税を給料から天引きにしないことを伝え申告に行けばまずバレません。

バレる理由としては

同僚に「サム、僕はね、副業で中国輸入始めたんだ、月 60 万収入あるよ。ハッハッハ！」



と自慢したりなどして第三者に漏らしてしまうことです。

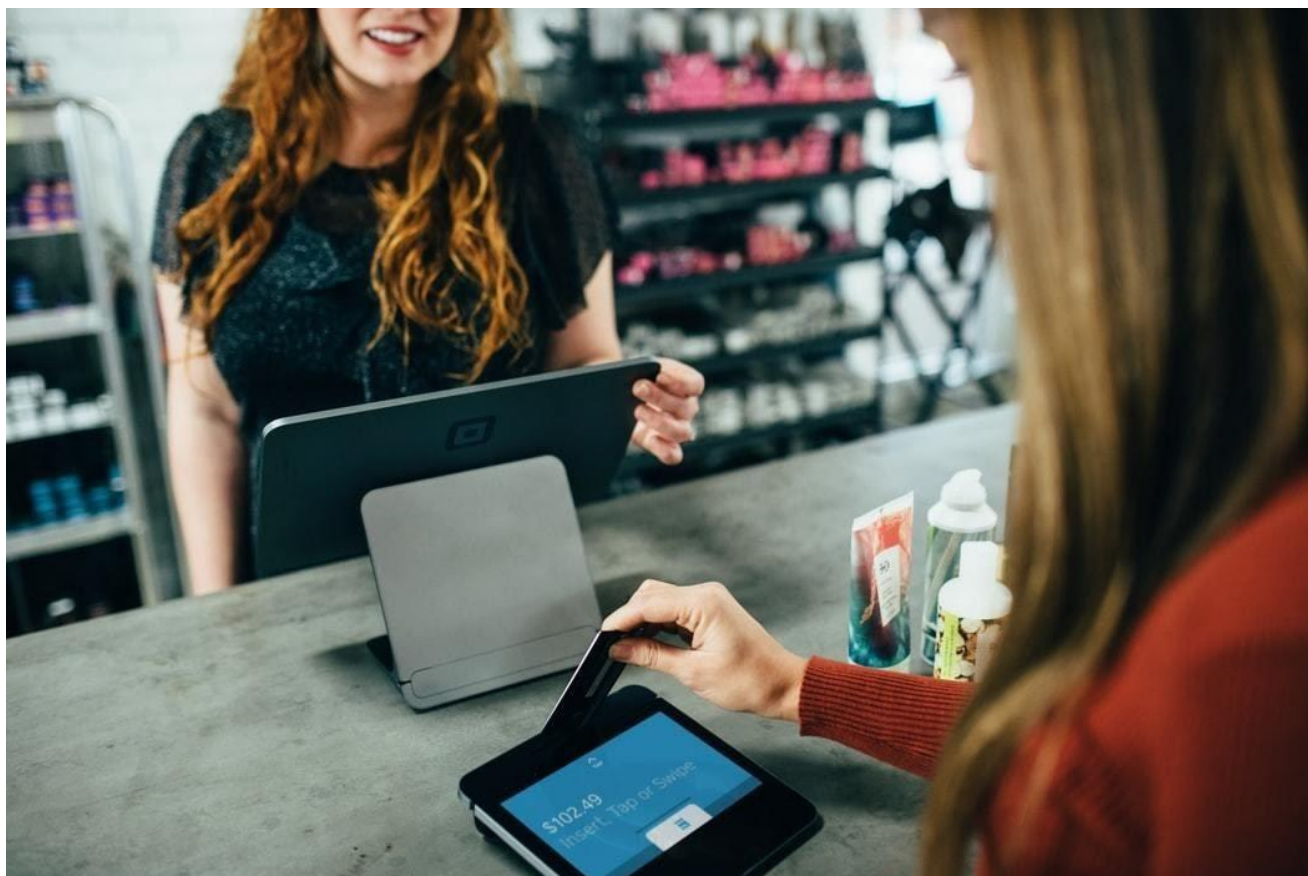
上司に言われるかもしれませんし、酒の席でポロっとなついついこぼされてしまうかもしれません。

誰にも言わなければバレることはまずありません。

あなたは工藤新一であり、江戸川コナンだと思って素性を隠して生活してください。

さて、次はヤフーショッピングでの申し込み方法をお伝えしたいと思います。

【ヤフーショッピングの登録方法】



ヤフーショッピングを申し込む場合、別途で YahooID が必要です。

※普段ヤフーショッピングで買い物をしている方は買い物をしているその YahooID を使わないでください！使うとその ID で買い物などができなくなります。必ず新規で ID を取得してください。

まずは出店のサイトへアクセスします。

サイトはこちら ↓

<https://business-ec.yahoo.co.jp/shopping/attention/>

↓クリックをしてください。

出店の申込み



画像のボタンをクリックしてください。

会社情報	
事業形態 必須	☒ 法人 ☐ 個人事業主
企業形態 必須	選択してください ▼
企業形態の位置 必須	☒ 会社名の前 ☐ 会社名の後 ☐ なし
法人番号 条件付必須 (半角数字)	例) 1234567890123
会社名 必須 (全角)	例) 矢風商事
会社名フリガナ 必須 (全角カタカナ) ※数字や記号、半角カタカナは使用できません	例) ヤフウショウジ
郵便番号 必須 (半角数字)	例) 102-8282
都道府県 必須	選択してください ▼
市区町村 必須 (全角)	例) 千代田区
町・字名 必須 (全角)	例) 紀尾井町
丁目・番地・号 必須 (全角)	例) 1-3
ビル名 任意 (全角)	例) 紀尾井町タワー
都道府県フリガナ 必須 (全角カタカナ)	例) トウキョウト
市区町村フリガナ 必須 (全角カタカナ)	例) チヨダク
町・字名フリガナ 必須 (全角カタカナ)	例) キオイチョウ
丁目・番地・号フリガナ 必須 (全角カタカナ)	例) 1-3
ビル名フリガナ 任意 (全角カタカナ)	例) キオイチョウタワー
電話番号 必須 (半角数字)	例) 03 - 例) 1234 - 例) 5678
設立年月 必須	年 ▼ 年 月 ▼ 月
資本金 必須 (半角数字)	例) 1000 万円
売上高(前期) 任意 (半角数字)	例) 10 百万円
行政処分の有無 必須	貴社(店)は直近5年間に、特定商取引法による行政処分または消費者契約法違反を理由とする敗訴判決を受けたことはありますか? ☐ あり ☐ なし

企業形態の位置について
「企業形態」が「その他法人」の方は、「なし」を選択してください。

法人番号について
法人番号は、国税庁が指定する13桁の番号です。
個人事業主様および指定を受けない一部の法人様を除き、必ず入力してください。

法人番号については以下サイトもご確認ください。
[▼国税庁 法人番号公表サイト](#)

会社情報について
会社名、代表者名、住所、資本金は登記簿謄本に記載されている情報を入力してください。
個人事業主様の場合、会社名は確定申告書に記載した屋号またはストア運営される屋号を入力してください。

事業形態→会社を経営している方以外は個人事業主にチェック

企業形態→個人の場合チェックを入れません。

会社名→ここには開業届の時に書いた屋号を入れてください。

(フリガナ)→屋号のフリガナを入れてください。

郵便番号・都道府県・市町村・町・番地・ビル名

→開業届と同じ住所をここに入力してください。

(フリガナ)→それぞれのフリガナを入力してください。

電話番号→携帯の番号で大丈夫です。

売上高→まったくない場合0で問題ありません。

行政処分の有無→ない場合がほとんどなのでなしにチェックしてください。

【※注意事項※】

こちらは全て開業届と同じ情報をサイトに入力してください。

開業届と違う点がある場合、審査に落ちる可能性があります！

間違っている箇所がないかしっかり確認しましょう！

代表者情報	
代表者名 必須 (全角)	姓: 例) 矢風 名: 例) 太郎
代表者名フリガナ 必須 (全角カタカナ)	セイ: 例) ヤフウ メイ: 例) タロウ
代表者連絡先 必須	☒ 会社情報と同じ ☐ 代表者自宅住所を個別に設定する
代表者生年月日 必須	例) 1980/05/01

代表者情報について
 クレジットカード決済サービスの加盟店審査に利用します。
 登録簿謄本に記載されている代表者様情報を入力してください。個人事業主様は、確定申告書に記載したご本人様の情報を入力してください。

管理者情報	
管理者名 必須	☒ 代表者氏名と同じ ☐ 管理者氏名を個別に設定する
メールアドレス 必須 (半角英数)	OK
管理者連絡先 必須	☒ 会社情報と同じ ☐ 管理者の連絡先を個別に設定する

管理者連絡先について
 郵便物の送付先や重要事項の連絡先に利用します。

メールアドレスについて
 お申し込み時の認証やその後のお知らせなどの、連絡用として使用いたします。

【代表者情報】

代表者名→開業届に出してある自分の名前を入力してください。

代表者名フリガナ→カタカナで自分の名前を入力してください。

代表者連絡先→会社情報と同じにチェック

代表者生年月日→自分の生年月日を入力してください。

【管理者情報】

管理者名→代表者名と同じで大丈夫です。

メールアドレス→YahooID で設定したアドレスが出てくるはずです。

別にしたいなどない場合そのまま大丈夫です。

管理者連絡先→会社情報と同じにチェック

決済情報

お支払い方法の登録 **必須** ☒ クレジットカードによるお支払い

カード番号 必須 (半角数字)	例) 1234567890123456
有効期限 必須 (半角数字)	MONTH 例) 04 / YEAR 例) 20
カード名義 必須 (半角)	例) TAROU YAHOO
セキュリティコード 必須 (半角数字)	セキュリティコードとは、クレジットカードの裏面署名欄に印刷されている右端の3けたの数字のことです。 ※ここに数字が印字されていないカードはご利用いただけません。 ※American Expressの場合は、カード表面右上の4けたの数字を入力してください。 AUTHORIZED SIGNATURE (ご署名) 8900 *** 右端3けたの数字を入力してください。

お支払い方法について
ヤフーショッピングの利用に掛かる各種費用をお支払いいただけます。クレジットカード以外のお支払い方法はご利用いただけません。

ご利用可能なカードについて

JCB、VISA、MasterCard、American Express、Dinersのロゴマークのついた各種クレジットカードがご利用いただけます。一部のデビットカードはご利用いただけません。

カード名義について

法人様は法人名義、代表者名義または管理者名義のクレジットカードをご登録ください。個人事業主様は代表者名義のクレジットカードをご登録ください。

受取口座情報

入金サイクル **必須** ☒ 月1回 ☐ 月2回 ☐ 月3回 ☐ 月6回

金融機関 **必須**

金融機関名検索

金融機関名

支店名

口座種別 **必須**

☒ 普通 ☐ 当座 ☐ その他

口座番号 **必須**
(半角数字)

例) 1234567

口座名義 **必須**
(全角)

例) 株式会社矢風商事

口座名義フリガナ **必須**
(全角カタカナ)

例) カ) ヤフウショウジ

受取口座情報の登録について

ご登録いただいた口座は、決済サービスの利用代金やポイント利用料金などの振込先として利用します。ゆうちょ銀行は登録できません。個人事業主様は、個人名義口座か、代表者ご本人の氏名が確認できる口座のみ登録可能です。

受取口座の有効性について

ご登録いただいた受取口座がお客様のものであることを確認するため、1円の少額振り込みを行います。

入金サイクルについて

月2回以上のサイクルを選択した場合は、オプション手数料がかかります。

- ・月2回：決済サービス取扱額の0.1%
- ・月3回：決済サービス取扱額の0.2%
- ・月6回：決済サービス取扱額の0.4%

【決済情報】

こちらは全てクレジットカードの情報を入力してもらえれば OK です。

基本的には広告費などかかった場合のみこちらを使いますが売上金と相殺する為、使わない事の方が多いです。

おそらくこのクレジットカードの情報で与信などを見ている為、なるべくキャッシングやリボなどを使っていないクレジットカードを使ってください。

【受取口座情報】

普段から使っている銀行口座などに設定してもらえれば大丈夫です。「お金を下ろす時間がない」「仕入れ代を振込に行くのが面倒」という場合、ネット銀行を使うとアプリから簡単に振り込みができます。

ストア情報

ストア名 必須 (全角・半角英数字)	例) 矢風ストア
ストア名フリガナ 必須 (全角カタカナ)	例) ヤフウストア
ストアアカウント 必須 (半角英数字)	例) yafuu-store
商品購入者向けの連絡先 電話番号 必須 (半角数字)	例) 03 - 例) 1234 - 例) 5678
貴社ストアURL 任意 (半角英数字)	例) https://www.yahoo.co.jp/

ストア情報について

ストア名、およびストア名フリガナはすでに他のお客様に利用されている場合や使用できない文字が含まれている場合は登録できません。あらかじめご了承ください。
商品購入者向けの連絡先電話番号は、購入者がコンビニ決済利用時に受け取るレシートなどに表示されます。

出品予定商材情報

出品予定商材 必須 (全角)	
レンタル、訪問サービス などの役務提供 必須	☐ あり ☐ なし
予約商品の販売 必須	☐ あり ☐ なし
医薬品のお取り扱い 必須	☐ あり ☐ なし
中古品（新古品含む）の お取り扱い 必須	☐ あり ☐ なし
アルコール酒類全般のお 取り扱い 必須	☐ あり ☐ なし
コンタクトレンズのお取 り扱い 必須	☐ あり ☐ なし
ブランド品のお取り扱い 必須 対象となるブランドはこ ちらです	☐ あり ☐ なし

出品予定商材情報について

審査が必要となる商材をお取り扱いの場合、必要な免許証、許可証のコピーをご提出いただくことがあります。
また、一部販売を禁止している商品があります。詳しくはガイドラインをご確認ください。

お申し込み情報に誤りがあった場合、サービス開始の遅延、またはサービスをご利用いただけない可能性があります。
入力例を参考に正式な内容をご入力いただいていることをご確認ください。

入力内容の確認

[← 前の画面に戻る](#)

【ストア情報】

ストア名→自分の好きなお店の名前を決めてください。

ストアアカウント→基本にお店の名前を英字にしたものにすると自分もお客さんにもわかりやすいです。

商品購入者向けの連絡先電話番号→お客さんに電話番号を知られたくない場合、無料IP電話などを契約するといいでしょう。

貴社ストア URL→ある場合のみでかまいません。

【出品予定商材】

出品予定商材→なしで問題ありません。

残りの箇所は許可が必要な商材となっております。
全てなしにしておきましょう。

全て入力し終わったら入力情報の確認→決定で終了です。
あとは審査結果を待つだけになります。

【ヤフーショッピングの審査に通りやすくする方法】

ヤフーショッピングは時期によって通りやすい通りにくいなどあります。

ここに記載されている事を実践してください。

【1 発で審査を通したいあなたへ】

- ・ 副業とヤフーショッピング側に伝える必要は全くありません。
- ・ 開業届と間違いがないか必ずチェックしてください。
- ・ YahooID のアカウントの住所・電話番号と開業届の番号が一致していないと審査に落ちます。気を付けてください。
- ・ 問題なければ審査後に Yahoo から連絡がきて登録した銀行口座に 1 円以上入金されます。
- ・ 登録する番号は携帯番号で問題ありません。
- ・ プロフェッショナル維持費で必ず出店してください。
- ・ ジャンルについては売ってみたい商品のジャンルで大丈夫です。
- ・ デビットカードではなくクレジットカードを登録してください。
- ・ 納税書の住所と現住所が違う場合、現住所の住民票も用意しておきましょう。
- ・ Amazon で既に売っている場合、その商品の URL を記載しておくとうかりやすいです。
- ・ 確実に審査を通したい場合、フェイクでいいので BASE でアカウントを作り URL を記載するのも有効手段です。

- 仮に電話が通じなかった場合、すぐにメールで通じなかった旨を謝罪して再度連絡を待ちましょう(12-14 時辺りにかかってくる可能性大)
- Yahoo プレミアム会員は受かりやすい傾向にあります。(必ずしも入る必要はありません)
- 売上高は記入しておく(10 万で OK)

【審査に落ちてしまう原因】

- 納税証明書を間違えるまたは滞納があると一発審査落ちとなります。
- クレジットの事故があると受かりません。
- YahooID のアカウントの住所・電話番号と開業届の番号が一致していない
- 以前 Yahoo に関わるアカウントで BAN を食らっている

第一の難関「リサーチ」

中国輸入をやっている初心者がまず最初につまづく場所がこのリサーチです。

しっかりリサーチをしているつもりでも、思ったように売れなくて悩みしどろもどろで

「どうしよう」と悩んでいる間に資金を溶かしてしまいやむなく諦めてしまう。

そういった人間を何人も見てきました。

「中国輸入なんて儲からねえーよ。」「コンサルタントなんて詐欺師(笑)」

と言っている人はそもそもリサーチの「リ」の字も出来ていないです。

しっかりとやることをやって批判されるのは構いませんが、中途半端にしかやっていない人間にとにかく言われる筋合いはありません。

これだけは言っておきます。

「中国輸入は儲かります。」

儲かっている人は、なぜ儲かっているかという「正しいリサーチで商品を販売」しているからです。

たったこれだけです。

これだけのことなのですが、出来ていない人が多いのも事実です。

ここで勘の良い方は気づいたかもしれません。

まず、リサーチというのは自分の好きな商品を売るわけではないということです。

売れている商品を売っていけ

例えば、あなたが、服が凄い好きでアパレル関係売ってみたいなと思っているとします。それ自体は全然かまいません。

ただ、全ての商品を自分のセンスで商品を仕入れたらどうなると思いますか？

結論から言いますと

「絶対に売れません。」

なぜ、言い切れるかというと僕がそれで失敗をしているからです。

200万あった資金が3ヶ月で100万未満になりました。

中国輸入やネット物販は基本的にすでに売れている商品を参考にして自分も売ることになります。

「そんなの人の商品パクって売っているだけじゃん！」

そう思う方もいるかもしれません。

正確には少し違いますが、基本的にはその考えで合っています。

人気の商品をパクって売るだけとなります。

しかし世の中に出されている食品やメーカー品を思い出してみてください。

全ての商品は何かを真似しています。

例えばこちらの商品。



誰もが見たことあるカップ麺です。次にこちらをご覧ください。



どちらも似ているなあと思ったことはありませんか？

ちなみにどん兵衛の方が売るのが早かったみたいです。

↑のような似ている商品をパクリという人は世の中にいますが、ビジネスの世界では違います。

パクリも一種の戦略となります。

パクリで思い出しましたが、昔「伝説の教師」というドラマがあり、先生役の松本人志が「世の中に存在しているモノは全て何かのパクリだ。」

と糾弾しているシーンがありました。

その通りです。パクリなのです。

そもそも自分のセンスで仕入れると言ってもそのセンスというのはどこかで何かしらの影響を受けて育ったものだと思います。

上記の話をパクリで済ますのであれば、あなたのセンスもオリジナルではなく何かの影響を受けたパクリです。

米津玄師が RADWIMPS に影響され、

RADWIMPS はバンブオブチキンにあこがれて音楽を始めたようにみんなどこかオマージュやパクリで出来ているのです。

話は逸れましたが、パクリというのは一種の戦略でありこれはズルい手でもなんでもなくビジネスの世界では当たり前ということです。

まずは、自分のセンスや先入観を全て捨ててください。

あなたが考えるオリジナルの手法や価値観なんてたいしたものではありません。
上等なノウハウだとしてもあなたより先に他のセラーが思いついています。

アパレルを売りたい・PC 周辺機器を売りたい。

そういった気持ちを捨ててください。

ちなみに筆者は、趣味が筋トレ・ゲーム・お酒ですが、初めて売った商品は、

検索結果に戻る



【ノーブランド品】ハイセンス LOVE & LOVE デザイン おしゃれな 白い フォトフレーム 新婚 カップルさんに
ノーブランド品
★★★★☆ 44個の評価 | 3が質問に回答済み

価格: ¥1,678 ✓prime

Amazonクラシックカード新規ご入会で2,000ポイントプレゼント
入会特典をこの商品に利用した場合0円 ¥1,678円に

新品の出品: ¥1,678より 中古品の出品: ¥1,300より

- 素材 プラスチック ガラス
- 全体サイズ 約31×34cm
- 約10×15cmの写真を3枚、10×10cmの写真を1枚入れることができます。

類似商品と比較する
☐ 不正な製品情報を報告。



umbra フォトフレーム ウォールフレーム インテリア 壁掛け ナチュラル マルチクリップ25個 HANGIT 2315000390
★★★★☆ 6 | ¥2,321 ✓prime
今すぐ購入。

広告のフィードバック

画像をクリックして拡大イメージを表示



公益宝贝

+9.9元送猫粮

猫包宠物外出包猫笼子太空包便携舱包双肩狗狗背包书包包装猫咪用品
时尚便携 多孔透气

价格 ¥198.00-216.00
促销价 **¥29.90-108.00**

运费 浙江杭州 至 日本

月销量 1.5万+ | 累计评价 104218 | 送天猫积分 14起

颜色分类

适用尺码

标准四件套 (带孔罩) | 升级五件套 (带孔罩+水滴罩)

柔软毛毯六件套 (带孔罩+水滴罩+毛毯)

清凉冰垫六件套 (带孔罩+水滴罩+冰垫)

数量 1 件 库存27313件

立即购买 加入购物车

★ 收藏商品 (329114人气) 举报

服务承诺 官方物流配送 JCB Visa Master 支付方式

こちらです。

リサーチして売れている商品を探した結果、こちらの商品を選ぶことになりました。

30代男の僕がこれを買っていたのです。売れるのであればセクシーランジェリーも売れます。白い目で見られるかと思いますが、それでも売ります。

先入観や自分のセンスは捨ててください。

売れている商品をただ見つけていきましょう。

それではリサーチ編へと入っていきます。

【リサーチ】



今回お教えするリサーチは、「Amazon ランキングからのリサーチする方法」です。

ここであなたは疑問に思うはずです。

「なぜヤフーショッピングで売るのに Amazon でリサーチするのか」と

その大きな理由としては

- Amazon と客層が似ている
- 売れている商品も似ている
- お互いのターゲット層が 30-50 代の男性

という事です。

そして今回やっていく事というのは、

Amazon で売れているけど、ヤフーショッピングではまだ売っていない商品を見つけてくるということです。

Amazon で既に売っていて実績のある商品をヤフーショッピングに持っていき売っていき売上を作る王道で究極のリサーチ方法です。

しかし Amazon ランキングにはいくつかのカテゴリーがあります。
どのカテゴリーを探せばいいか？逆に見なくてもいいカテゴリーなど徹底的に教えていきたいと思います。

【チェックしなくていいカテゴリー】

リサーチをしなくていいカテゴリーがあります。それは以下のカテゴリーです。

- DVD
- PCソフト
- 本
- ホビー
- デジタルミュージック、デバイス、アプリなどの電子関係

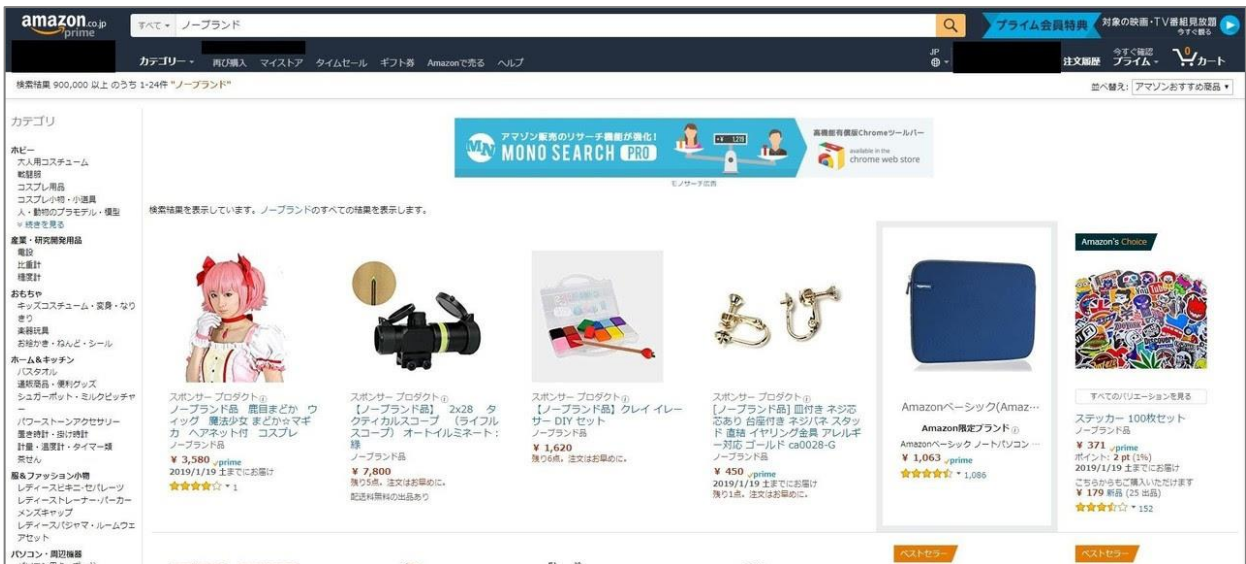
この辺は全てチェックする必要がありません。

理由としてはランキングにあるものは全て中国輸入で使われるいわゆるノーブランドではなくメーカー品であるからです。

今、少し疑問が出てきませんでしたか？ノーブランドってなんだろうって。

少しノーブランドについて説明します。

【ノーブランドとは?】



ノーブランドとは、全くブランドがない商品であり、ほとんどの商品が中国製品になります。聞いたこともないブランド名の商品も対象になります。

Amazon の検索欄でノーブランドと調べるとたくさんの商品が出てくるので試しに検索してみてください。

僕達はこれらの中国製品を探していきます。

【リサーチ方法】

まずは Amazon ランキングにアクセスします。

https://www.amazon.co.jp/ranking?&tag=googhydr-22&ref=pd_sl_l1bgfc111_e&adgrpid=56801053566&hvpones=&hvptwo=&hvadid=287055849309&hvpos=1t1&hvnetw=g&hvrand=9923562266956258819&hvqmt=e&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=1009444&hvtargid=aud-759242200046:kwd-316030461290&hydadcr=8334_10957696&gclid=CjwKCAiA5JnuBRA-EiWA-0ggPftRL8G8w5S6srZqPtj-pseUXO9mnh-HqpM_Vb1jKLBvY4_J8BuzxoCw_sQAvD_BwE

ここでは例としてシューズ&バッグのカテゴリのランキングをしていきたいと思います。

amazon ランキング

売れ筋ランキング

Amazon.co.jpの売れ筋ランキング。ランキングは1時間ごとに更新されます。

すべてのカテゴリ
シューズ&バッグ
シューズ・シューズアクセサリ
バッグ・スーツケース
メンズ
レディース
キッズ・ベビー

糖分や脂肪の摂取を抑え
食の血糖値や血中中性脂肪の
上昇を抑えたい方に

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声

買者の声</

僕がこのレポートを作っている時のランキングになります。

1 位から最後の順位まで必ずチェックしてみましょう。

いくつか中国製品がありますがここではスーツケースをリサーチしてみたいと思います。

さて、皆さんの中で「どうして僕がすぐに中国製品と見破ったのか」と。

中国製品には主に以下の特徴があります。

- ・ 明らかに聞いた事のないメーカー名
- ・ 商品タイトルが明らかに長い

【明らかに聞いた事のないメーカー名】

SONY などの有名企業ではなく、どこの企業だ？と思うような企業があります。一度 Google などに検索をかけてみて全く検索結果が出ないような企業というのはおそらく中国輸入業者です。

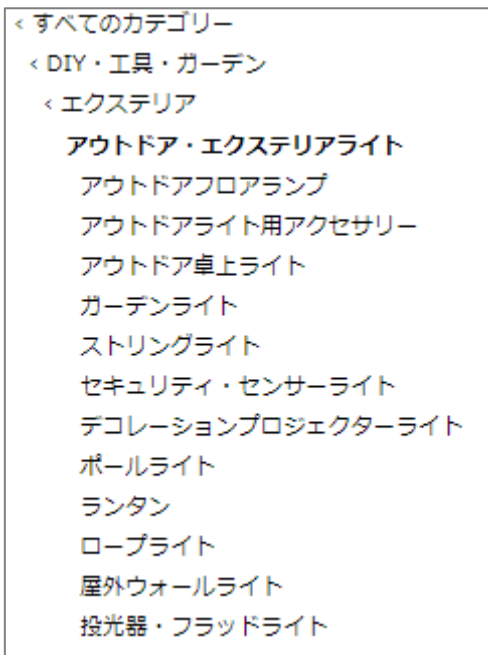
【商品タイトルが明らかに長い】

有名企業であればメーカー名自体が SEO 対策になるため、せいぜい「企業名 + 商品名」くらいです。

中国輸入業者はブランドに力がない為、SEO 対策で様々なワードを商品名に入れているところが多いです。また「日本語説明書付き」のような日本の企業であれば入れる必要のないワードがあれば 9 割、中国輸入業者と言えます。

【実際にリサーチをしてみる】

Amazon ランキングは実は



DIY・工具・カーテン>エクステリア>アウトドア・エクステリアライト

と上記の画像のように大きいカテゴリーの中に細かいカテゴリーがたくさんあります。

細かいカテゴリーの売れている商品を狙うのも1つの手です。
様々な角度から商品のリサーチを行ってください。

それではまずランキングにあったこちらの商品をリサーチしてみたいと思います。

リサーチをする際はまずは商品タイトルから検索をしていきます。



タイトルは、

「[クールライフ] COOLIFE スーツケース キャリーバッグダブルキャスター 二年安心保証 機内持込 ファスナー式 人気色 超軽量 TSA ロック」

となっているのでこの中で翻訳できそうなものを探します。
まずはこの商品自体のスーツケースを探してみます。

まずはこの「スーツケース」という単語を中国語に翻訳してみます。
翻訳するサイトは Google 翻訳で大丈夫です。

Google 翻訳はこちら ↓

<https://translate.google.co.jp/?hl=ja&tab=TT>

スーツケースで翻訳をしてみると以下のような結果になりました。



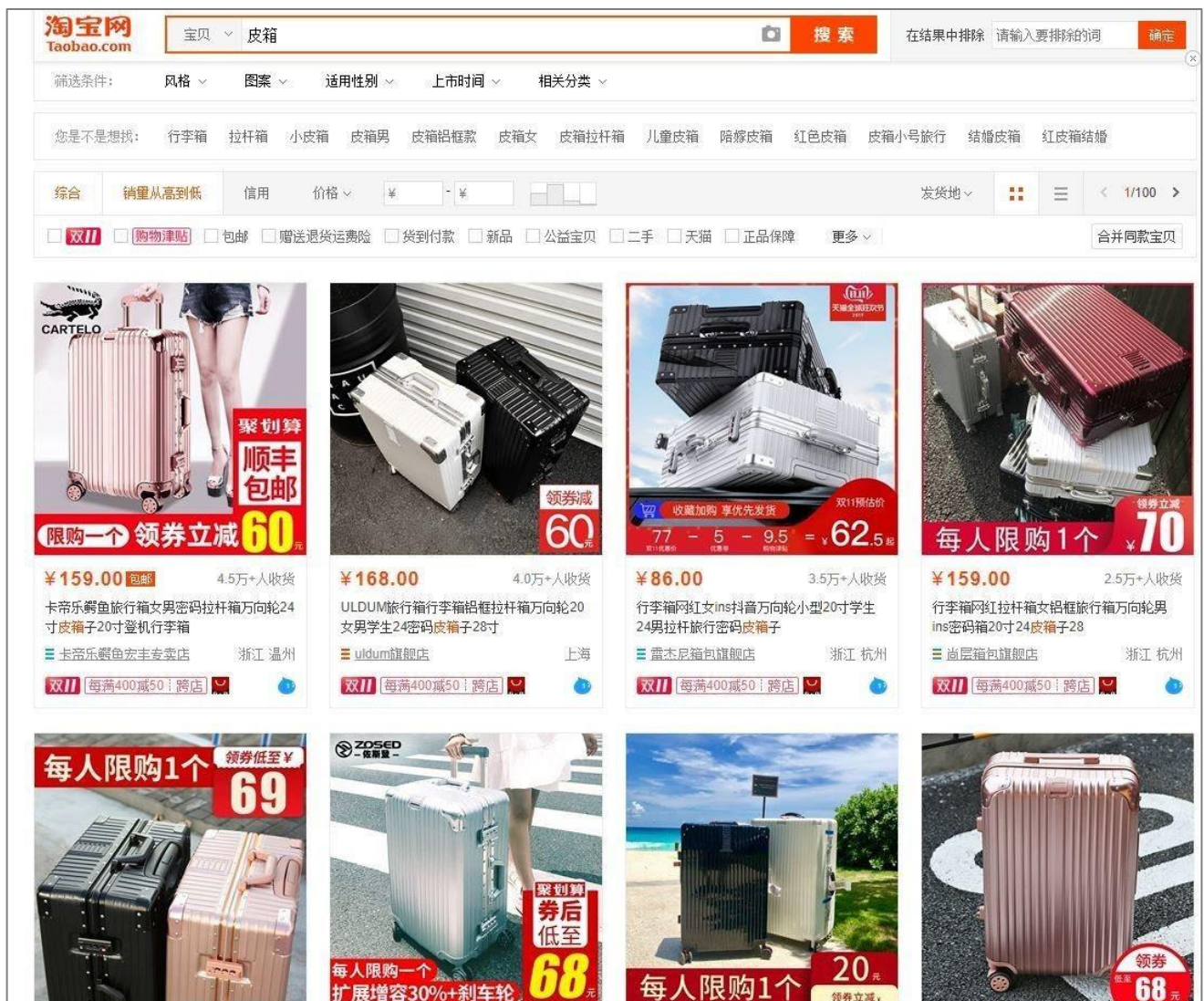
この「皮箱」というワードをタオバオで検索してみます。

タオバオのサイトはこちら ↓

<https://world.taobao.com/?spm=a230r.1.0.0.372c9218v1gptB>



まず検索欄に「皮箱」と入れてみます。



するとこのような検索結果となります。

次にリサーチをする際に仕入れる基準となるポイントを教えたいと思います。
以下のポイントになります。

- ・ 中国で何個売れているか
- ・ 価格差で利益が取れそうか
- ・ カラーバリエーションはいくつあるのか
- ・ ヤフーショッピングではどうか

この3つをクリアしたものを候補に入れるようにしましょう。

【中国では売れているのか】

総合 **销量从高到低** 信用 价格 ▾ ￥ - ￥ 发货地 ▾ 1/100

☐ 包邮 ☐ 赠送退货运费险 ☐ 新品 ☐ 公益宝贝 ☐ 二手 ☐ 天猫 ☐ 正品保障 ☐ 7+天内退货 ☐ 海外商品 更多 ▾ 合并同款宝贝

 闪电发货 终身质保 ¥118 ¥158.00 1万+人收货 旅行箱行李箱铝框20拉杆箱万向轮24女男学生26登机密码皮箱子28寸 卡蒂乐箱包宏专卖店 浙江 温州	 闪电发货 终身质保 ¥50 ¥158.00 7000+人收货 ULDUM旅行箱行李箱铝框拉杆箱万向轮20女男学生24密码皮箱子28寸 ULDUM旗舰店 上海	 闪电发货 防刮耐磨 领券立减 60 ¥158.00 4000+人收货 拉杆箱行李箱旅行箱万向轮铝框20女男学生结实耐用密码皮箱子24寸 游乐者旗舰店 浙江 杭州	 领券立减 30 闪电发货 终身质保 ¥129.00 4000+人收货 行李箱旅行箱大容量小型20拉杆箱万向轮24女男学生密码皮箱子28寸 尚层箱包旗舰店 上海
 极速发货，终身保修 领券立减 60 ¥168.00 3000+人收货 结婚行李箱陪嫁箱红色箱子拉杆箱女皮箱婚礼用密码新娘妆箱24寸 ULDUM旗舰店 上海	 双11周价 仅: 合金打造 结实耐用 ¥119 闪电发货 终身质保 ¥149.00 2000+人收货 袋鼠行李箱铝框拉杆箱20男女学生万向轮24登机行李箱密码皮箱子26 XQH_IBDDNN 北京	 镇店爆款 高颜值 收藏加购 终身质保 闪电发货 加厚耐磨 券后 99 ¥139.00 2000+人收货 行李箱铝框女小旅行拉杆箱20寸登机密码皮箱子结实耐用新款大容量 IRBI旗舰店 浙江 温州	 领券立减 60 闪电发货 终身质保 ¥159.00 2000+人收货 行李箱男拉杆箱大容量28旅行箱万向轮20结实耐用密码皮箱子24寸 斯宸旗舰店 浙江 温州

サムネイル下、値段の隣くらいにタオバオは、何個売っているか表示されるようになっています。

この箇所が、「1 万個」以上売れている商品にしましょう。

経験則ですが、1 万個以上売れている商品は日本でも売れやすい傾向にあります。

ただ、商品によっては人気商品でも「1 万以下」という場合があります。

この場合は、数に捉われず、中国で一番人気の商品を単純に仕入れの基準にしてください。

【価格差で利益がとれそうか】

今回のスーツケースの場合、日本 Amazon での価格が最低価格でも 5980 円となっており

対して中国タオバオの値段はおおよそ平均で 150 元前後となり、日本円にすると約 2400 円となります。

$5980 - 2400 = 3580$ 円となり、送料や関税を入れても 2000 円ほどは確実に残りますのでこちらの商品は仕入れ基準となります。

なんて雑な計算だと思うかもしれませんがこんなもんで構いません。
ち密な計算をしてリサーチや仕入れが遅れる方がよっぽど嫌です。

こちらの商品は大型商品になる為、金額も大きいですが、

基本的に普通サイズ(60 サイズ)くらいの商品は単純に価格差の差し引きで **1500 円**ほど残れば利益が取れる商品と呼べます。

この計算をする際、この時点では、関税や送料など考える必要はありません。

発送の自動化をしたい場合、1800 円以上を基準にしましょう。

【カラーバリエーションはいくつあるか】

実はこちらは結構重要で実際に売ってしまった時にあなたに資金が少ないとカラーバリエーションというのは結構資金を圧迫されてしまう可能性があります。

最初のうちはカラーバリエーションは 4 種類くらいまでの商品を選びましょう。

どの色にしていかわからない場合、

- ・ タオバオ商品画像にあるカラーを全て仕入れる
- ・ 代行会社を通して、売れている人気のカラーを聞く

のどちらかで対処しましょう。

余談ですが、PC 周辺機器は黒が売れやすい傾向などあります。

【うまく商品が見つからない時の対策】

うまく商品が見つからない理由の 9 割は翻訳ミスで 1 割がそもそも商品が中国側ではあまり需要がないというものがあります。

翻訳をうまく見つける方法を伝授していきます。

【対策①】

Google 翻訳は入力してすぐに出たワードだけではなく、クリックをすると様々な候補が出てきます。

しらみつぶしにはなってしまいますが中国語がわからない限りこればかりはしょうがないかなと思います。



【対策②】

対策①をしているとおそらく近い物は出てきたけど、明らかに売上がない商品が出てきて1万個以上のものは出てこないと思われます。そういった時は中国語商品のタイトルからなんとなくそれっぽいワードを見つけみましょう。

卡帝乐鳄鱼旅行箱女男密码拉杆箱万向轮24寸皮箱子20寸登机行李箱

官方正品 终身质保

天猫双11全球狂欢节 此商品正在参加双11，请尽快购买！

聚

购物津贴 跨店 领津贴每满400减50

领取

价格 ¥ 4099.00

双11狂欢价 ¥ **119.00-309.40** 双11

本店活动 满50件3折

更多优惠

运费 浙江温州 至 日本

月销量 10万+

累计评价 378779

送天猫积分 59起

【タオバオ編】

次は商品ページをどう見ればいいのかを説明していききたいと思います。

タオバオ編では僕なりの見方をお教えしたいとおもいます。
リサーチ編の内容も振り返りながら実践していきましょう。

まずはタオバオのトップページにアクセスしてください。

<https://world.taobao.com/>



タオバオは、日本のネットショッピングサイトと同じような感じで検索が出来ます。

矢印の箇所に検索ワードを入れてください。

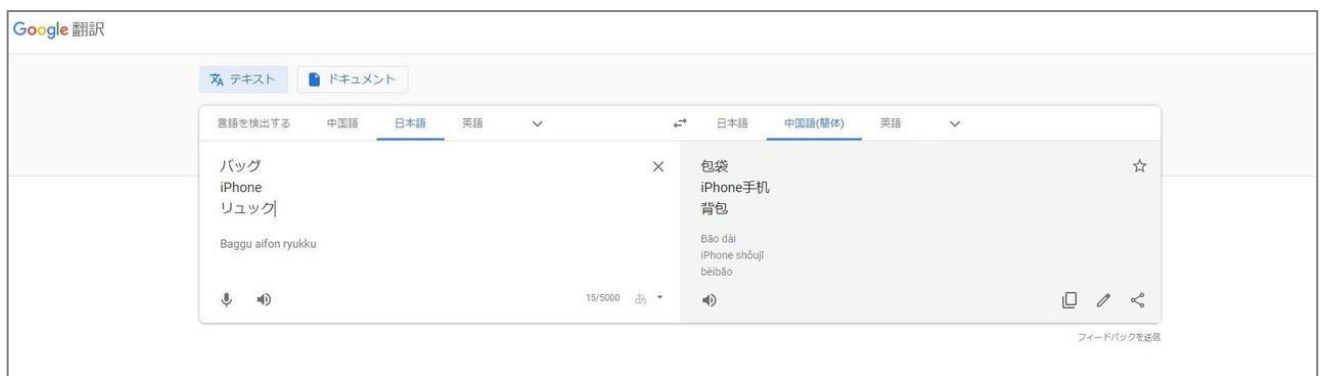
※検索ワードは、Google 翻訳で簡単にできます。

気になる商品名をそのまま日本語枠に入れるだけです。



<https://translate.google.co.jp/?hl=ja&tab=TT>

ここに以下の画像のように入れるだけです。



仮に今回はリュックの中国語「背包」で調べてみましょう。

そうすると以下の画像のように出てきます。

淘宝网

Taobao.com

宝贝

▼

背包

搜索

在结果中排除

请输入要排除的词

确定

¥128.00 77人付款

2019新品日韩时尚双肩包男女休闲尼龙布书包大容量旅行背包潮学生

sheshiongli瑞诗雅旗舰店 广东 广州

掌柜热卖 新

小米官方旗舰店

5件小背包99元

小米小背包

4 级防水, YKK 拉链

¥29.00 包邮 1.0万+人付款

小米双肩包米家小背包男女通用运动包日常休闲双肩包学生书包

小米官方旗舰店 北京

淘抢购

53 8元起

11月3日00:00-11月3日23:59 前2小时领券减3元

¥59.80 包邮 2.0万+人付款

商务背包男士双肩包韩版潮流旅行包休闲女学生书包简约时尚电脑包

wolfhorse狼马旗舰店 广东 广州

GXG

¥379.00 包邮 89人付款

GXG男士双肩包时尚简约潮流黑色休闲包大容量旅行背包电脑包

gxg男鞋旗舰店 浙江 宁波

满500减100 会员专享券 303

GXG

¥399.00 6人付款

GXG男士双肩包时尚简约潮流黑色休闲包大容量旅行背包电脑包

gxg男鞋旗舰店 浙江 宁波

满500减100 会员专享券 319

淘宝心选 | 官方自营

三重防盗设计·出行更安心

¥269.90 32人付款

淘宝心选钻石切面防盗双肩包女商务男士电脑包大容量防水背包

淘宝心选 浙江 嘉兴

天猫直送

淘宝心选

¥99.90 104人付款

淘宝心选通信渠道休闲简约双肩包男女背包电脑书包帆布包时尚

淘宝心选 浙江 嘉兴

天猫直送

双11预售 双券叠加 至高减200

200 1-3800元

加购购物车 3款商品 20 11.11当天下单立减

¥499.00 36人付款

TIMBUK2展望男潮嘻哈牌双肩包双肩背包女旅行休闲男书包电脑包

timbuk2旗舰店 江苏 苏州

するとこのような画面が出てきます。少し上の画面へといってみます。
中国語まみれの文章なのでひとつずつ解説をしていきます。

淘宝网 Taobao.com

宝贝 背包 搜索

所有宝贝 天猫 二手

上传图片就能搜同款啦!

所有分类 > 收起筛选 ^

品牌: WOLF HORSE MCYS& JPN/木村耀司 LK& BAG 迪卡侬 游棉 senkey style/山奇品一 CARTELO/卡帝乐鳄鱼 多选 更多

Aspen Sport/艾奔 沃曼威斯 阿迪达斯 Xiaomi/小米 七匹狼 瑞戈 耐克 SUNMAN 李宁

材质: 牛津纺 涤纶 尼龙布 PU 帆布 牛皮 锦纶 PVC 羊皮 超纤合成革 棉 涤棉 多选 更多

适用性别: 女 男 通用 儿童 中性 多选

功能箱包: 双肩背包 帆布背包 运动背包 单肩背包

筛选条件: 男包 适用场景 大小 容纳电脑尺寸 相关分类

您是不是想找: 双肩包 背包女 斜挎包 背包男 挎包 单肩包 书包 包包 小背包 旅行背包 女包 背包耐克 旅行包 帆布包

オススメ順 売れてる順 店の信用度 値段

综合排序 销量 信用 价格 发货地

☐ 包邮 ☐ 赠送退货运费险 ☐ 货到付款 ☐ 新品 ☐ 公益宝贝 ☐ 二手 ☐ 天猫 ☐ 正品保障 ☐ 7+天内退货 更多

¥128.00 77人付款
2019新品日韩时尚双肩包男女休闲尼龙布书包大容量旅行背包潮学生
sheshionqi鞋鞋旗舰店 广东 广州

小米官方旗舰店
5件小背包99元
小米小背包 ¥29.00 1.0万+人付款
4 级防水, YKK 拉链
小米双肩包米家小背包男女通用运动包日常休闲双肩包学生书包
小米官方旗舰店 北京

淘抢购 53 元 起
11月8日00:00-11月8日23:59 前2小时领券立减3元
¥59.80 2.0万+人付款
商务背包男士双肩包韩版潮流旅行包休闲女学生书包简约时尚电脑包
wolfhorse箱包旗舰店 广东 广州

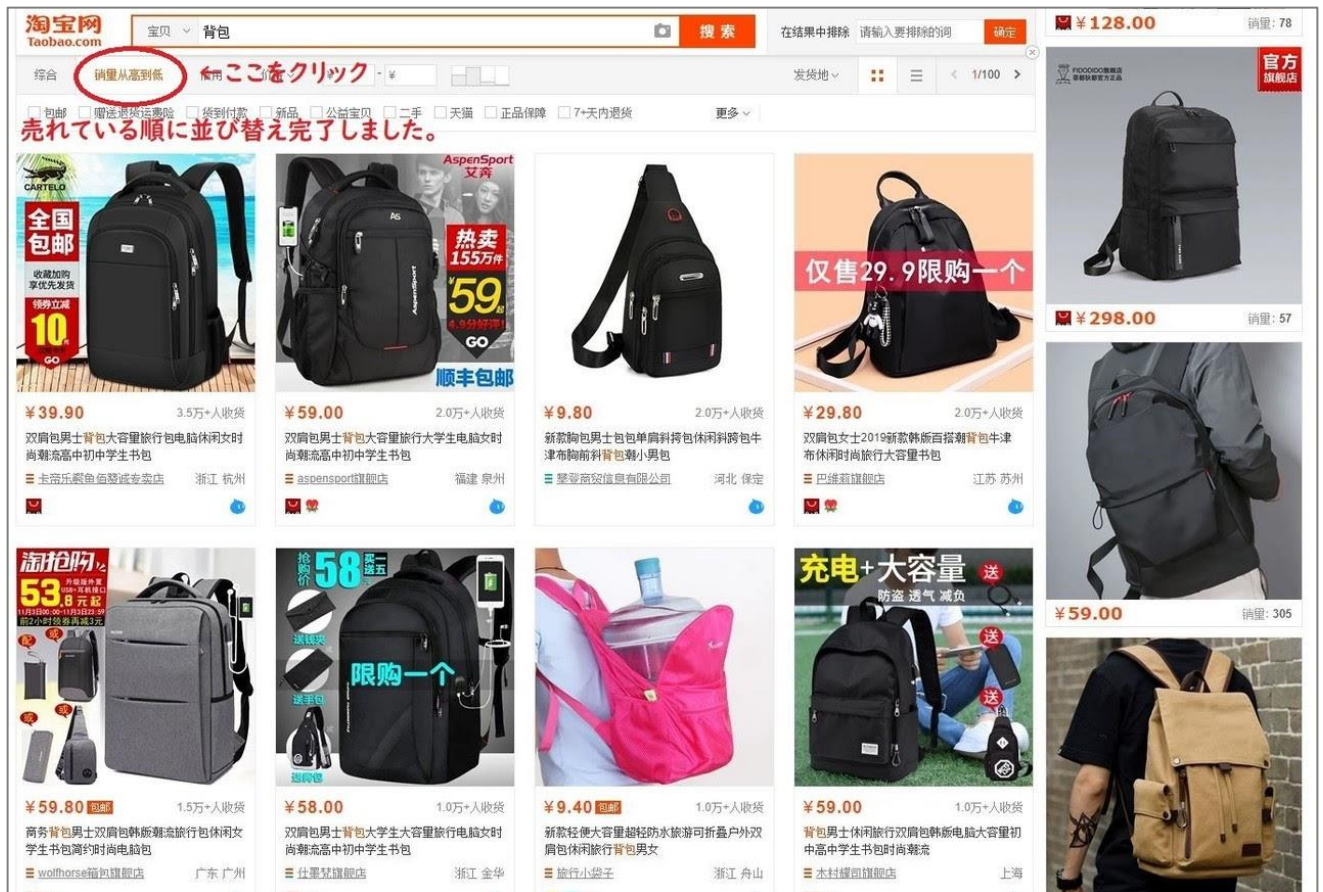
GXG
满500减100 * 会员专享券
¥379.00 89人付款
GXG男士双肩包时尚简约潮流黑色休闲包大容量旅行背包电脑包
gxg鞋鞋旗舰店 浙江 宁波

総合排序→タオバオが決めているオススメ順になります。

銷量→タオバオには売れている個数が出ます。

信用→日本でいうところのストア評価順になります。

今回、リサーチで使うのは**銷量**の部分となります。



画像のように銷量のところをクリックしていただければ、売れている順に並び替えが完了となります。

この並び順が中国で売れている順となります。

次にこちらの表示を見てください。



ここが1ヶ月に売れた数となります。

このリュックの場合、1ヶ月に3万5000個以上売れています。

まず、最初に見ていただきたいのはこの売れている個数です。
この数が多ければ多いほど、日本でも売れる可能性があります。
目安としては「個数 **1万**以上」を目安としましょう。

次に見るのは商品ページです。

商品ページで見る場所は以下の4つとなります。

- ・ サムネイルの綺麗さ
- ・ 商品画像の綺麗さ
- ・ 描述
- ・ レビューの画像となります。

次ページで順を追って画像付で説明をしていきます。

【サムネイルの綺麗さ】



サムネイルの綺麗さにはいくつかポイントがあります。

- ・ 見ていて何の商品かわかりやすい
- ・ 見るからに力を入れている
- ・ (中国語ではあるが)しっかりとアピールポイントを表示している

サムネイルに力を入れているお店は基本的に商品のクオリティが高いです。しっかりとチェックしてみましょう。

【商品画像の綺麗さ】

1、 確認方法

商品详情

**商品ページをそのまま下にスクロールするとこの項目にいきます。**

手机购买 

品牌名称: CARTELO/卡帝乐鳄鱼

产品参数:

品牌: CARTELO/卡帝乐鳄鱼	质地: 牛津纺	闭合方式: 拉链
图案: 纯色	风格: 日韩	形状: 竖款方形
成色: 全新	性别: 男	颜色分类: 6001单层款 15寸6001双层款...
内部结构: 网袋 拉链暗袋 手机袋 证件...	有无夹层: 有	上市时间: 2019年春季
是否可折叠: 否	货号: FBSJB-0007-105-00001	适用场景: 休闲
里料材质: 涤纶	肩带样式: 双根	适用对象: 青年
提拎部件类型: 软把	箱包硬度: 软	大小: 中
销售渠道类型: 纯电商(只在线上销售)	防水程度: 防泼水	是否有背部缓冲棉: 是
容纳电脑尺寸: 16英寸		



商品ページをそのまま下にスクロールするとこのようなページに移行できます。

2、 商品画像の綺麗さを確認する

次のページの画像を見てください。



3 THREE LAYERS

三层商务仓 (纸笔)

二层生活仓 (衣物)

一层商务仓 (电脑)

多层，多便利

卡帝乐将背包功能分区，合理规划
让每一次出行更轻松

中国の商品ページは凄くきれいに出来ている事が多いです。
Amazon などの iPhone フィルムの画像で隕石が落ちてきたり、ナイフが刺さっているだけ
さな表現の画像はありませんか？

このように

- 単純に綺麗
- インパクトがある
- 何を伝えたいのか文字がわからない状態でも伝わる

画像があるかどうかチェックしてみてください。

なぜ、商品画像をここまで気にするのかは後ほどお伝えします。

中国から輸入することもあり、心配なこともあります。
「いくら画像が綺麗でも実際の商品と画像が違うのでは？」
ということです。

その心配をなくす方法として次の二つを確認します。
「描述」と「タオバオのレビュー」です。

【ここは見てほしい】



商品ページ上段の部分になります。

こちらは「描述」と呼ばれるもので簡単にいうと「商品画像と実際の商品画像が一致しているか」という指標になります。

全部で 5 点満点あるのですが、

目安として **4.8 以上** があると望ましいです。

4.7 だと不良品率が高く、4.6 や 4.5 だとそもそも商品が違う、日本では売れるものではなくります。

必ず 4.8 以上の商品を選びましょう。

【タオバオのレビュー】

商品详情

累计评价 24792

手机购买

此说明仅当出现价格比较时有效，具体内容请参见《淘宝网价格及促销规则》。商家有权对划线价格进行说明，以商家标注为准。

累计评价 24792

与描述相符
4.8
★★★★★

大家都到

质量好(3395)

划算(1765)

物流快(794)

款式很好(739)

做工很赞(496)

服务好(481)

质量一般(245)

☒ 全部 ☐ 追评 (1023) ☐ 图片 (3369)

☒ 有内容 按默认

初次评价:
11.04

这个背包挺不错的，大小合适去玩或者回家都能装下3、4套衣服，实用价格又实惠，非感觉挺划算的便宜，物超所值，摸起来和看起来都不像这个价格的物品，真的是赚到啦。而且颜色很正没有一点的色差 也没有气味 质量比一般的店铺好 值得推荐



颜色分类: 普通三层款
成功人士必备

t***5 (匿名)
超级会员

收货当天追加: 质量真的很好，价格又很便宜，我家胖胖还以为是很贵的

初次评价:
11.02

这次买的双肩包，价格美丽，实惠，适合学生使用的。样子也不错，和店铺的图片上面宣传的一样，而且颜色很正没有一点的色差 也没有气味 质量比一般的店铺好 买得最划算的啦，超级喜欢

商品ページを下にずっと下げていくとレビュー欄が表示されます。
こちらのページには実際商品を購入した人のレビューが表示されます。
描述だけではサクラの可能性もあるので必ずこちらのレビューもチェックしましょう。

これで納得できれば仕入れへと移ります。

拡大してみたい場合、画像をクリックすると拡大されるのでそちらで実際の商品がどのような感じかチェックしましょう。

商品详情

累计评价 24792

手机购买

此说明仅当出现价格比较时有用，具体请参见《淘宝网价格行为规范》。各商家应严格按照说明进行说明，以商家标注为准。

累计评价 24792

与描述相符

4.8

★★★★★

大家都与到

质量好(3395)

划算(1765)

物流快(794)

款式很好(739)

做工很赞(496)

服务好(481)

质量一般(245)

全部

追评 (1023)

图片 (3369)

有内容

按默认

初次评价:

11.04

这个背包挺不错的，大小合适去玩或者回家都能装下3、4套衣服，实用价格又实惠，非感觉挺划算的便宜，物超所值，摸起来和看起来都不像这个价格的物品，真的是赚到啦。而且颜色很正没有一点的色差 也没有气味 质量比一般的店铺好 值得推荐







←こちらの画像をクリックすると
画像が表示されます。



颜色分类: 普通三层款

成功人士必备

t***5 (匿名)

超级会员

收货当天追加:

质量真的很好，价格又很便宜，我家群群还以为是很贵的

↑のような感じに表示されます。

このように画像と商品では多少なりともギャップがあります。

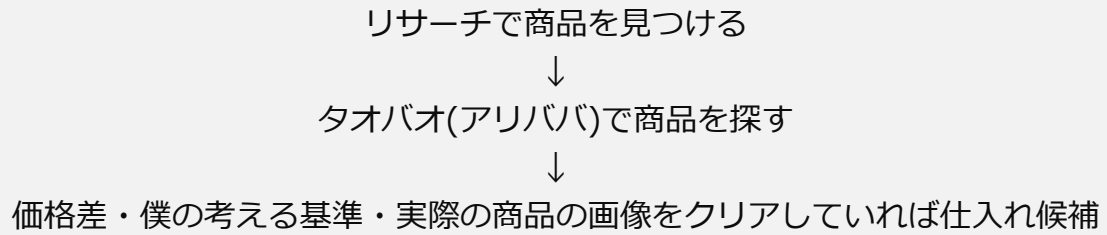
仕入れをしたときでは遅いので必ずこちらはチェックするようにしましょう。

以上がタオバオの見方となります。

チェックするポイントをここでは書かせていただきました。
Amazon で商品をリサーチして、タオバオで仕入れる。

これがリサーチの基礎となります。

【まとめ】



基本的にはこの流れになります。

慣れてくれば 5 分でおわります。ここでしなきゃいけない事はとにかくたくさんの候補を作ってもらう事です。

もし、リサーチしている最中に思ったよりも良い商品が見つからないという場合があります。

もう見つからなければ次にいってください。

今やることはたくさんの仕入れ候補を見つけとにかく早く仕入れ行動に移る事です。

【代行会社の選び方】

次は代行会社の選び方となります。

代行会社で気にすべき点は以下の3つとなります。

- ・ 代行手数料
- ・ 納品までの早さ
- ・ 日本人がいるかどうか

この3つをまずは気にしてみてください。

探すのが面倒な方は、ヨヲフェニックスをとりあえず使ってください。

輸入代行、仕入れ代行の
ヨヲフェニックス株式会社

お問い合わせ ☎ **042-705-9580**

▶ サイトマップ ▶ 個人情報保護方針 ▶ 特定商取引法に基づく表記

TOP タオバオ・アリババ イーウー福田市場 無料ツアー 料金表 他社比較 別途一覧 見積もり依頼書ダウンロード お客様の声・Q&A 利用規約 お問い合わせ 会社概要

ヨヲフェニックス株式会社

中国への輸入代行、仕入れ代行は
弊社にお任せください!

全てのスタッフが
日本人だからこそできる
安心の格安仕入れ!!

Japan China

弊社スタッフが直接
現地にて仕入れます

3つの意識するポイントを全てクリアしている代行会社となっております。

ただ私のコンサル生の話など聞く限り、担当によっては当たり外れがあるようですがどこの代行会社もそこらへんは似たようなものです。

検品もとても丁寧で全ての商品に OPP などを包んでくれます。

日本人スタッフが基本的に窓口になっているので日本人独特のニュアンスなどもわかりスムーズに受け答えが出来る為、最初の代行会社としてかなりおすすめです。

手数料が14%なので少し高いような感じかもしれませんが、サービスを考えれば総合的に見たら最初はヨヲでOKです。

代行会社というのは実際に何社か使ってみて自分に合った会社を探すのが一番良いですが、個人でやっているようなところは料金の上乗せが酷かったりとても中国人がいません。出来るなら大きな代行会社を選びましょう。

【仕入れてみよう】

仕入れる時の流れは以下の流れになります。

Excel などの買い付けシートに買いたい商品を入力



代行会社から見積がくる



商品代金を支払う



代行会社がタオバオで購入・代行会社に荷物が到着する



代行会社が発送



あなたの家へと到着します。

家へ到着する前に、関税がかかっている場合、追加でそれも支払うことになります。
支払うものは関税のほかに消費税なども含まれます。

自宅に配送してもらう場合、届けにきた配達員に提示された金額を払えばそれで OK です！
早速検品してみましょう！

【商品の数はいくつ仕入れすればいいの？】

商品の数はいくつ仕入れすればいいのかというのは初めのうちはわかりません。テスト販売の場合、どのくらいの数仕入れるのかお教えしたいと思います。

【カラーのない商品の場合】

こちらは仕入れる数は5個です。最初はこのくらいで構いません。何が売れるかわからない状態なのに10個も20個も仕入れるなんて考えられません。

【カラーのある商品の場合】

カラーがある場合、各色3個ほど入れておけば大丈夫です。

まずはこのくらいの個数から挑戦していきましょう！

こちらがリサーチ&代行会社編となります。

ここで使った商品を全てヤフーショッピングメインで売る事になります。

なぜ、Amazonではなくヤフーショッピングなのか？そう思った人は多いと思います。

【なぜ、ヤフーショッピングなのか？】

中国輸入ブログの大半は初めての中国輸入の戦場として Amazon を上げることが多いです。

この理由としては、楽天・ヤフーショッピングのように審査というものが要らず基本的にクレジットカード・銀行口座があれば出店出来てしまうからです。

さらにヤマトフルフィルメントを使えば、誰でも簡単に自動発送が出来てしまうというのも一つの利点です。

しかしその利点は初めて中国輸入をする人にとっては利点だというだけであり、これから物販を始めていく人にはデメリットでもあります。

それはなぜだと思いますか？

理由は簡単。参入障壁がないことです。

お手軽にできるということは、誰でも入れるということです。

ただこの Amazon の誰でも入れるというのは**日本人だけではなく中国人なども入ってきます。**

お手軽が過ぎますね。ここまでお手軽だと競争率がかなり上がっています。

さらに素人だけでなく企業も参入して来たりしています。レベルも上がる一方。

普通に初心者が戦っても勝ち目がありません。

以上のことを踏まえるとある程度、参入障壁があるモールである必要があります。

それがヤフーショッピングなのです。

ヤフーショッピングはまず、開業届が必要になります。

この時点で何も知らないサラリーマンは「じゃあ俺じゃ入れないのか」と排除されます。

そんなことはありません。

サラリーマンでも開業届自体は出すことは可能です。

なので、ヤフーショッピングはサラリーマンでも出店可能です。

さらにもう一つ参入障壁があります。

国籍が「日本」の人のみという点。

この時点で中国輸入で猛威を振るっている中国人の排除に成功します。

また楽天や Amazon で売れていて

なおかつヤフーショッピングで売れていない商品をヤフーショッピングに持ってくるだけでも売れてしまうのが今の現状です。

ヤフーショッピングとは日本人輸入物販プレイヤーにとって最後のオアシスなのです。

【ヤフーショッピングのメリット】

ヤフーショッピングのメリットは以下の点が挙げられます。

- ・ 維持費が無料
- ・ 手数料が最安値
- ・ サムネイルなどに制限がない

【維持費が無料】

Amazon が月 5 0 0 0 円

楽天が月 2 ～ 5 万かかるのに比べ、

ヤフーショッピングでは維持費が無料です。

アクセス数が日本で 3 位であり、月額を当たり前のようにとるショッピングモールの中ではかなり異端です。

【手数料が最安値】

Amazon が 1 0 ～ 2 0 %

楽天が月 2 万円～ + 3.5 ～ 9 % ほど手数料を取る中で

ヤフーショッピングは破格の約 8% です。

売上が 1 0 0 万あったら手元に 9 2 万残る計算となっています。

【サムネイルなどに制限がない】

ご存知 Amazon ではサムネイルといわれるものはこのように白抜きのみとなっております。



ホーム&キッチン > キッチン用品 > 弁当箱・水筒・水筒・マグボトル

サーモス 水筒 真空断熱ケータイマグ 【スクリータイプ】 250ml シャイニーピンク JNO-252 SHP

サーモス(THERMOS)

★★★★★ 1,380個の評価 | 6が質問に回答済み

Amazon's Choice サーモス 水筒 200

参考価格: ¥3,850
価格: ¥1,682 ✓prime
OFF: ¥2,168 (56%)
ポイント: 17pt (1%) 詳細はこちら

Amazonクラシックカード新規ご入会で2,000ポイントプレゼント
入会特典をこの商品に利用した場合0円 お682円に

新品の出品: 36 ¥1,682より

サイズ: 250ml

色: シャイニーピンク

- サイズ(約): 6.5×6.5×15.5cm、口径4.1cm
- 素材・材質: 内びん/ステンレス鋼、胴部/ステンレス鋼(アクリル樹脂塗装)、フタ/ポリプロピレン(発泡ポリプロピレン内蔵)、せん本体/ポリプロピレン・ABS(アクリロニトリル・ブタジエン・スチレン)樹脂、フタパッキン/シリコン、せんパッキン/シリコン
- 生産国: マレーシア
- 容量: 0.25L
- 保温効力(6時間): 58度以上
- 保冷効力(6時間): 11度以下

類似商品と比較する

不正な製品情報を報告

母の日ギフト2020
人気のフラワーからグルメ、ファッション小物まで。お母さんの趣味・興味別ギフトも豊富に取りそろえ。今すぐチェック

楽天も昔は制限がありませんでしたが、今では枠なしテキスト占有率20%というきつい制限があります。

このようなサムネイルです。↓



QCY

ワイヤレスイヤホン bluetooth イヤホン ヘッドホン ブルートゥース イヤホン 顔感知 温度センサー 折りたたみ式 【無線&有線兼用 高音質】 QCY QCY30 ワイヤレス ヘッドホン bluetooth ヘッドホン ワイヤレス 密閉型 折りたたみ 無線 有線 兼用 長時間 ブルートゥース ヘッドホン 高音質 ハンズフリー 通話 マイク付き ワイヤレス イヤホン スマホ PC タブレット対応 iPhone Android対応

商品番号 QCY-QCY30

メーカー希望小売価格 14,300円 (税込)

価格 3,980円 (税込)

③ 390ポイント(6倍+4倍UP) 内訳を見る ⓘ

ポイントアップ期間: 2020/04/17(金) 23:59まで

高音質 折りたたみ式 無線・有線兼用

昔と比べ、かなりシンプルになってしまいました。

ヤフーショッピングにはこのような制限が全くないのでこのようなサムネイルを作る事も可能です。

ONETOOTHファッション

ユーザー高評価ストア

★★★★★ 4.39 (4,206件のストア評価)

会社概要

♡ このストアをお気に入り

配送に関するご注意 新型コロナウイルスの影響により、発送遅延する場合がございます

最新型

Bluetooth 5.0



音楽
通話

ギフトラッピング可能

Bluetooth イヤホン



👑 売れ筋ランキング1位

カテゴリ: オーディオ機器

iphone android ほほスマホ全機種対応 BLUETOOTH イヤホン

ワイヤレス イヤホン Bluetooth 5.0 tws i7sステレオ ブルートゥース オープン記念 最新版 iphone6s iPhone7 8 x Plus 11 android ヘッドセット ヘッドホン

🎁 キャッシュレス5%還元

★★★★★ 3.83 (10,096件の商品レビュー)

只今タイムセール中！

価格 1,069円 (税込)

お得情報

商品の合計金額が2,000円以上でクーポン
利用可能

ストア内全品200円分クーポン
全品対応200円OFFクーポン券

利用条件: 2,000円以上の購入
2020/5/31 23:00まで

獲得

配送情報

【ヤフーショッピングのデメリット】

ヤフーショッピングのデメリットは以下の点が挙げられます。

- Amazon・楽天に比べアクセスが少ない
- 問い合わせ等に対応していかないといけない

【Amazon・楽天に比べアクセスが少ない】

売れることは売れますし、月商100～400万くらいであれば稼ぐことも可能ですが、楽天などに比べるとどうしてもアクセス数(=来ているお客さんの数)が少ないです。

それでも副業などでは十分なくらいの収入を獲得することが出来ます。

【問い合わせ等に対応していかないといけない】

Amazonでは、FBAというシステムのおかげで受注・発送・お客様対応まで全てAmazon側でしてくれます。

しかしヤフーショッピングでは受注・発送を自動化できるシッピーノというシステムがありますが、問い合わせに関しては自分でやっていかなくてはなりません。

これは面倒な事ですし、デメリットのような感じもありますが、メリットでもあります。

FBAではカスタマーが問い合わせに対して対応してくれますが、結構適当な部分が多く、「こんな理由で返品させるなよ」と言ったものまで返品されてきます。

僕があったのは、「なんとなく」という理由がありました。

さらにAmazonのお客様は不良品や返品後は、低評価レビューを入れがちなのでかなり面倒です。よくわからない理由で返品・返金させられ、低評価も入れられる。これがまかり通るのがAmazonです。

ヤフーショッピングではその点、全て自分で対応しますので、お客様との間で変な遺恨が残るらしく不良品が出たとしても対応をしっかりとしているとレビューなどが傷つくことはありません。

また問い合わせが面倒な場合は、外注などを雇って対応してもらうことも可能です。

【ヤフーショッピングは本当に売れるのか？】

じゃあ実際にヤフーショッピングが売れているかどうかなのですが、これは間違いなく言い切れます。

「確実に売れます。」

確かに Amazon・楽天よりはアクセス数が少ないし、無料ですが、そのせいでヤフーショッピングを軽視しているセラーが多いです。

「メインは楽天であくまでヤフーショッピングがサブで」
「メインは Amazon でヤフーショッピングは無料だしやっておくか」



そんな中に入り、あなたはこれを読みながら、ただがむしゃらにビジネスに取り組んでいればいいのです。

もう一度言います。

「このマニュアルを買ったあなたは勝ち組です。」

【ヤフーショッピングの登録の手順】

ここまで来たあなたは商品もリサーチし、仕入れる代行会社も決まっているかと思います。

次は準備編で申請しておいたヤフーショッピングの審査が通っている頃ではないでしょうか？

しかし、Amazon と違ってヤフーショッピングには開店申請というものがあり、なかなかてこずっているのではないのでしょうか？

一応ヤフーショッピングの方にもマニュアルの説明はありますが、かなり説明口調で見づらく、ちんぷんかんぷんな箇所も多いです。

僕も初めてこちらの設定をしたときにかなり意味が分からなく、一番手こずりました。

今回はヤフーショッピングの開店準備の説明をしていきたいと思います。

是非、こちらを参考に作ってみてください。

【お支払い方法の設定】

まず、こちらの設定変更をする場合、クレジットカードの審査が終わり次第変更できる設定となっているようです。

(審査には最大 1 週間かかるのでそれまでは飛ばして大丈夫です。)

The screenshot shows the merchant portal interface. The top navigation bar includes links like 'トップ', '注文管理', 'お問い合わせ', '商品・画像・在庫', '評価', 'ストア構築' (highlighted with a red box), '広告', '統計', '利用明細', '設定', and utility links '初めての方へ' and '自分のストアを見る'. Below this is a sub-menu with 'ストア情報設定', 'カート設定' (highlighted with a red box), 'ストアエディタ基本設定', 'ページ編集', 'ストアデザイン', and '反映管理'. The main content area is titled 'カート設定 - お支払い方法、手数料設定' with a link to the 'マニュアル'. A note states: '注文者のお支払方法の入力欄と、各お支払い方法の手数料を設定します。'. The form contains a section for 'カートでの手数料表示設定' with a dropdown menu currently set to '一律0円で表示'. A blue '更新' (Update) button is located to the right of the dropdown.

ストア構築→カート設定→お支払い方法、手数料設定より移動します。

カートでの手数料表示は「一律 0 円で表示」または「手数料計算して表示」がいいですが、手数料というものはバカになりませんので「手数料計算して表示」にしておきましょう。

自分のストアで導入したい決済方法を選んでください。

チェックを入れれば問題ありません。

中国輸入をやる上では【クレジットカード決済】【Yahoo マネー/預金払い】【コンビニ払い】【代引き】の4つは最低限必要になります。

必ずこの4つは入れておいてください。

利用可能な お支払い方法 設定	操作	お支払方法	設定内容	
☒	編集	クレジットカード決済 * payment_a1	お支払分類	クレジットカード
			お支払種別	後払い
			請求書に表示するメッセージ	
			お支払区分	一回払い
			手数料	設定できません
☒	編集	Yahoo!マネー/預金払い * payment_a16	お支払分類	電子マネー
			お支払種別	前払い
			請求書に表示するメッセージ	
			利用金額制限	1,000,000円
			手数料	設定できません
☒	編集	コンビニ (セブンイレブン) * payment_a6	お支払分類	コンビニ
			お支払種別	前払い
			請求書に表示するメッセージ	
			利用金額制限	制限しない
			手数料	設定なし

設定が終わったら、利用可能お支払い方法更新を押してください。

[利用可能お支払方法更新]ボタンを押して
「カート設定-配送方法、送料設定」の配送方

利用可能お支払方法更新

利用可能な	操作
-------	----

【配送方法、送料設定】

トップ	注文管理	問い合わせ	商品・画像・在庫	評価	ストア構築	広告	統計	利用明細	設定	初めての方へ	自分のストアを見る
ストア情報設定	カート設定	ストアエディタ基本設定	ページ編集	ストアデザイン	反映管理						
基本設定	お困り情報設定	オプション設定	お支払情報設定	配送グループ設定	配送方法、送料設定	お支払方法、手数料設定	送料、手数料計算テスト				

ストア構築→カート設定→配送方法、送料設定より移動します。

カート設定 - 配送方法、送料設定
[マニュアル](#)

配送方法と送料を設定します。

カートでの送料表示

更新

配送方法、送料
[サンプルを見る](#)

通常設定モード

複合条件合算モード

Nb.	配送方法(表示名) ※必須	配送会社	支払方法	送料
1	設定			-
2	設定			-
3	設定			-

カートでの送料表示は一律 0 円で表示にしておきます。

次に設定ボタンを選択し、配送方法の設定を行います。

配送会社 ※必須

配送方法(表示名) ※必須

(残り50文字 HTML不可) 半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント

項目設定

支払方法一覧 [全て選択](#) [全て解除](#)

ドコモ ケータイ払い
auかんたん決済
ソフトバンクまとめて支払い
モバイルSuica
三菱UFJ銀行振り込み

追加 ▶

◀ 削除

選択可能な支払方法

クレジットカード決済
Yahoo!マネー/預金払い

◀

▶

・クレジットカード決済
・Yahoo!マネー/預金払い
・ドコモ ケータイ払い
・auかんたん決済
・ソフトバンクまとめて支払い
・モバイルSuica

【お届け情報表示】

- ・ 配送スケジュール設定を利用しないにチェック
- ・ ストア休業日も出荷するにチェック
- ・ 配送会社 →その他で大丈夫です。
- ・ 配送方法→FBA を利用するので「宅急便」のように書いておきます。
- ・ 項目設定→項目設定では最初に設定した支払い方法を移動させます。
先ほど設定したお支払い方法は全て移動させておいてしまえば問題ありません。

僕の画面ですとこのようになります。

No.	配送方法(表示名) ※必須	配送会社	支払方法	配送スケジュール NEW	送料
1	宅急便 *postage1	その他	クレジットカード決済 *payment_a1 PayPay決済 *payment_a3 コンビニセブンイレブン *payment_a5 コンビニファミリーマート、ローソン、その他 *payment_a7 商品代金 *payment_d1	未設定	全国一律 (送料表)

送料は全国一律無料にしてあとは設定ボタンを押し保存しましょう。

カート設定 - 配送グループ設定
[マニュアル](#)

配送グループを設定します。

配送グループ名
※表示はされません ※必須

デフォルト設定

配送方法選択

配送方法一覧
[すべて選択](#)
[すべて解除](#)

日本郵便

← 自分の設定した配送方法を移動させます。

追加

削除

さきほど設定した配送方法を追加して右側に移動させます。

設定ボタンを押して保存して完了です。

ストア構築→カート設定→お届け情報設定より移動します。

編集のボタンを押すと以下のような画面になります。

カート設定 - お届け情報設定 - 編集 [マニュアル](#)

希望日や配送先入力欄を設定します。

お届け希望日時(全商品一律設定)

下記設定は、廃止予定です。配送方法ごとに、きょうつく・あすつく・お届け希望日時の設定が可能となりました。設定は[こちら](#)。

希望日	☐ 表示しない ☒ 表示する 希望日欄を表示します。 指定できる配送日 ※「表示する」の場合必須 注文日から 5 日目から 9 日目まで 1日目は、注文日の翌日です。
希望時間帯	☐ 表示しない ☒ 表示する 配送希望時間帯を表示します。 配送時間帯の追加(最大24件設定可能) 08:00 - 12:00 14:00 - 16:00 ☐ 削除する 16:00 - 18:00 ☐ 削除する 追加

希望日→表示

指定できる配送日→指定できるのは5～9日までにしておいてください。※FBA の設定準拠しております。

希望時間帯→表示するにチェック

希望時間帯は【8～12時】

【14～16時】【16時～18時】にしておきましょう。

配送先

所属1(例:会社名)、所属2(例:部署名)

☒ 表示しない
☐ 表示する
 所属入力欄を表示します。

所属1の項目名 ※「表示する」の場合必須

(5文字以内)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント

所属2の項目名 ※「表示する」の場合必須

(5文字以内)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント

注記

(残り30文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
 所属入力欄への注記が必要な場合に表示します。

配送先の設定は要りません。
そのまま確認を押して終了です。

【発送日情報設定の設定】

発送日情報設定 [マニュアル](#)

注文から出荷までに必要な日数を設定します。発送日情報管理番号を商品に設定すると、商品詳細ページで発送日情報が表示されます。

発送日情報管理番号	発送日表示設定	発送に必要な最大日数※1	操作
1000	▼ 時までの注文で当日発送 ※当日発送可能な注文受付時間を設定してください。	0	更新
2000	翌日発送	1	
3000	入荷待ち	未定	
4000	お取り寄せ	未定	
5000	受注生産	未定	

設定は画像の通りにデフォルトのままにしておけば問題ありません。

【アラート・通知設定】

[トップ](#)
[注文管理](#)
[問い合わせ](#)
[商品・画像・在庫](#)
[評価](#)
[ストア構築](#)
[広告](#)
[統計](#)
[利用明細](#)
[設定](#)
[初めての方へ](#)
[自分のストアを見る](#)

[アフィリエイト料率設定](#)
[ポイント倍率設定](#)
[在庫管理設定](#)
[権限管理設定](#)
[アラート・通知設定](#)
[PRオプション料率設定](#)
[FTP設定](#)
[再入荷機能設定](#)

アラート・通知設定 [マニュアル](#)

ツールの処理完了時や購入時に送信されるYahoo! JAPANからのメールを受信するメールアドレスを設定します。(最大30個設定可能)
 受信するメールアドレスと通知種別を設定します。

通知種別のうち、「注文」と「お問い合わせ通知」、「お問い合わせ通知不達戻り先」は必須項目です。1個以上のメールアドレスで設定してください。
 また、「注文通知不達戻り先」と「お問い合わせ通知不達戻り先」は複数のメールアドレスは設定できません。1個のメールアドレスのみ設定してください。

操作	メールアドレス	通知種別
編集		反映 在庫 注文 評価 申し込み通知 お問い合わせ通知 注文通知不達戻り先 お問い合わせ通知不達戻り先 日次売上速報 再入荷希望通知

メールアドレスは最大30個設定可能

[メールアドレスを追加](#)

設定→アラート・通知設定より移動します。

アラートは注文や問い合わせ等の通知を設定できます。

カンタンに変えられるのでここは自分の好みの設定にしておきましょう。

メールアドレス

 (256文字以内)

選択	通知種別	内容
☐	反映	ストアエディタの反映に関する通知が届きます。
☐	在庫	在庫アラートなど在庫に関する通知が届きます。
☐	注文	お客様の注文に関する通知が届きます。
☐	注文通知不達戻り先	注文確認メールや注文承諾メールなどで購入者へのメールが不達になった場合にエラーメールが届きます。
☐	評価	お客様からストアに評価があったときに通知が届きます。
☐	申し込み通知	申し込みフォームからお客様の投稿があったときに通知が届きます。
☐	お問い合わせ通知	お問い合わせフォームからお問い合わせがあったときに通知が届きます。
☐	お問い合わせ通知不達戻り先	お問い合わせフォームを利用したメールが不達になった場合にエラーメールが届きます。
☐	日次売上速報	毎日午前9時頃に前日の売上情報が届きます。
☐	再入荷希望通知	1日1回、再入荷希望数が通知されます。

[戻る](#)
[メールアドレスを追加](#)

【ストア情報設定】

ストア構築→ストア情報設定→ストア情報設定より移動できます。

ストア名 ※必須	〈残り9文字 HTML不可〉半角英数字は2文字、全角は1文字で1カウント
ストア名(フリガナ) ※必須	〈残り21文字 全角カタカナのみ入力可〉
ストア紹介文 ※必須 (表示位置を見る)	〈残り19文字 HTML不可〉半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
ストア画像 (表示位置1を見る) (表示位置2を見る)	ファイルを選択 選択されていません 幅120ピクセル×高さ30ピクセル、ファイルサイズ500キロバイト以下のGIF、PNGまたはJPEG画像
ストア情報補足 (表示位置を見る)	通常入力 HTML入力 🔤 🌐 B <i>I</i> <u>U</u> 🔗 📎 ☰ ☷ 🔗 🔗 〈残り5000文字 HTML不可〉 利用できるHTMLタグ一覧は、こちら。
取扱商品カテゴリ	取扱商品が含まれるカテゴリを最大3つ選択してください。 ☐ ファッション ☐ 食品 ☐ ダイエット、健康 ☐ コスメ、香水 ☐ パソコン、周辺機器 ☒ AV機器、カメラ ☒ 家電 ☐ 家具、インテリア ☐ 花、ガーデニング ☐ キッチン、生活雑貨、日用品 ☐ DIY、工具、文具 ☐ ペット用品、生き物 ☐ 楽器、趣味、学習 ☒ ゲーム、おもちゃ ☐ ベビー、キッズ、マタニティ ☐ スポーツ ☐ レジャー、アウトドア ☐ 自転車、車、バイク ☐ CD、音楽ソフト ☐ DVD、映像ソフト ☐ 本、雑誌、コミック

ストア名 → 好きなストアの名前を入れてください。

ストア名(フリガナ) → 読み方をカタカナで入れます。

ストア紹介文 → 自分の売りたい商品のアピールをしておきます。

ストア画像 → 自分のストアのロゴ画像を入れます。なければ入れなくて OK ですがこれから中国輸入をやっていくのであれば作っておきましょう。ココナラなどでロゴを 1000 円ほどで作ってもらえます。

取扱商品カテゴリ → 興味のあるカテゴリを3つほど設定しておきます。

全て書き終わったら、設定ボタンを押して保存しましょう。

ストア構築→ストア情報設定→会社情報設定より移動します。

会社情報	法人名	
お問い合わせ情報 (表示位置を見る)	担当者氏名 ※必須	 (残り90文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
	郵便番号 ※必須	-
	都道府県 ※必須	
	市区町村 ※必須	 (残り39文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
	町名・番地 ※必須	 (残り95文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
	ビル名	 (残り50文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
	電話番号 ※必須	- -
	FAX番号	- -
	メールアドレス ※必須	 (残り227文字)半角英数字は1文字で1カウント、全角は1文字で3カウント
	担当部署	 (残り100文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
お問い合わせ情報補足	お問い合わせ対応営業日・時間帯 ※必須 (例:土・日・祝日以外 10-17時)	 (残り89文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
	通常入力 HTML入力 🔍 🌐 B I U 🌐 🌐 🌐 🌐 🌐 (残り4676文字 HTML不可) 利用できるHTMLタグ一覧は、こちら。	

こちらにある入力欄を全て入力します。

こちらの欄は信用問題にかかわるのでしっかりと記入しておきましょう。

法人名 → 申請したときに記入してあれば自動的に挿入されてます。

担当者氏名 → 自分の名前を記入します。

郵便番号 → 開業届と同じ郵便番号を記入します。

都道府県 → 開業届と同じ住所を記入しましょう。

市区町村 → 開業届と同じ住所を記入します。

町名・番地 → 開業届と同じ住所を記入してください。

ビル名 → ビル名がある場合こちらを記入します。

電話番号 → 携帯番号が嫌な場合無料で IP 電話を取得しましょう。

FAX 番号 → ここはわざわざ用意しなくても大丈夫です(設定したとしても業者からしか基本連絡きません)

メールアドレス → お客様に連絡する際のメールアドレスをここに記入しましょう。

担当部署 → ここは記入しなくて大丈夫です。

お問合せ対応営業日・時間帯

「月曜～金曜 ○～○時 ※祝日、12/29～1/3 はお休みをいただいております。

メール対応 24 時間受け付けております。お気軽にお問い合わせください。」

↑このまま記入しておけば問題ありません。

お問合せ補足

【お問合せ】

- ・ヤフーショッピング外での行為となる為、電話対応(注文、お問合せ)は致しておりません。
- ・必ずメールでのお問合せをお願いいたします。

【商品について】

- ・ 注文確定後の返品・キャンセルはお受けしていません。
- ・ 不良品等で返品・交換は対応致しております。お手数ですが、〇〇@〇〇までご連絡をお願いいたします。」

↑のまま入力しておけば問題ありません。

	(残り4676文字 HTML不可) 利用できるHTMLタグ一覧は、 こちら 。
確認	

入力が完了したら、確認ボタンより確認画面に移ります。

戻る	設定
マニュアル - FAQ - プライバシー -	

入力されている内容に間違いなければよければ設定ボタンで設定完了です。

ここまでで半分くらい設定が終わりました。
あと半分で終わるのでがんばっていきましょう！

ストア構築→ストア情報設定→お買い物ガイド設定より移動します。

とりあえずこの文章例を引用しておけば大丈夫です。

基本的に开店申請を早く終わらせたければ、全ての項目を【この文章例を引用する】を使っ
てしまえば問題ありません。

しかし、売れて行くにつれてガイドライン設定が必要になってくる場合があるのでこのレポ
ートを参考にしながら、自分なりにカスタマイズしてみてください。

お支払について	
消費税の取り扱い ※必須 (表示位置を見る)	文章例: 当店では消費税を含んだ価格表示を行っております。(サンプルを見る) ↓この文章例を引用する↓ 当店では消費税を含んだ価格表示を行っております。 (残り876文字 HTML不可) 半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
手数料 ※必須 (表示位置を見る)	現在の手数料設定を引用する ■お支払い手数料 0円 ■代引き手数料 1商品につき324円 (残り874文字 HTML不可) 半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント (サンプルを見る) ※下記2点に不備があると開店審査を通過することができません。 注①: お買い物ガイドに掲載しているお支払い方法はカート設定も必ず「利用可能なお支払い方法設定」にチェックを入れてください。設定はこちら 注②: お支払い方法のうち、コンビニ払い・代引き・ペイジーを選択される場合はカート設定の手数料も必ず設定してください。設定はこちら
お支払期限 ※必須 (表示位置を見る)	文章例: クレジットカード決済をお選びいただいた場合、商品発送後に決済が完了します。引落し日は、各クレジットカード会社の締め日、支払日をご確認下さい。(サンプルを見る) ↓この文章例を引用する↓ ■代引きの場合、商品到着時に運送業者に代金をお支払いください。 ■クレジットカード決済をお選びいただいた場合、商品発送後に決済が完了します。 (残り813文字 HTML不可) 半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
お支払方法コメント (表示位置を見る)	※コンビニ支払いの場合、支払いされた時に初めて在庫の確保、発送準備にとりかかります。お支払いいただいたタイミングが遅いと在庫切れの場合がございます。予めご了承ください。 (残り916文字 HTML不可) 半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
お支払方法補足 (表示位置を見る)	通常入力 HTML入力 お支払方法 お支払条件 お支払期限 お支払手数料 (残り0000文字 HTML不可) 利用できるHTMLタグ一覧は、こちら (サンプルを見る)

手数料 → ■お支払い手数料 0 円
■代引き手数料 1 商品につき 324 円

【お支払い期限】

■クレジットカード決済をお選びいただいた場合、商品発送後に決済が完了します。
引落日は、各クレジットカード会社の締め日、支払日をご確認下さい。

■コンビニ払いの場合、別途コンビニ支払いのメールが届きますので、指定したコンビニへ期日までにお支払いいただければと思います。(操作方法や期日はメールをご確認ください。)

お支払い方法コメント

※コンビニ支払いの場合、支払いされた時に初めて在庫の確保、発送準備にとりかかります。お支払いいただいたタイミングが遅いと在庫切れの場合がございます。予めご了承ください。

↑を入力しておけば大丈夫です。

販売条件 →こちらは中国輸入では使わない方法になるので入力不要です。

お届けについて	
送料 ※必須 (表示位置を見る)	現在の送料設定を貼り付ける ■送料無料 (残り894文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント (サンプルを見る)
引き渡し時期 ※必須 (表示位置を見る)	文章例: お届け日指定なしの場合、ご注文より●～●営業日の出荷となります。 お届け日指定ありの場合、あらかじめご指定いただいた日のお届け日に届くよう出荷いたします。(サンプルを見る) ↓この文章例を引用する↓ お届け日指定なしの場合、ご注文より即日～3営業日の出荷となります。 お届け日指定ありの場合、あらかじめご指定いただいた日のお届け日に届くよう出荷いたします。 ※まれに配送業者の方で配達ミスがあり、配送が遅くなる場合がございます。予めご了承ください。 (残り876文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
海外への配送 (表示位置を見る)	(残り000文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント (サンプルを見る)
お届け方法コメント (表示位置を見る)	お届けは弊社委託配送業者が様々な業者を使っています為、配送会社のご指定できません。その分お客様の元へ すぐにお届けできるように心掛けております。 (残り929文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
お届け方法補足 (表示位置を見る)	通常入力 HTML入力 商品によって異なりますので、商品ページに詳細を記載しております。 ロ日時指定について 現在、弊社システムの都合上、四国・九州・沖縄・離島にお住まいの方の日時指定が出来ない状況にあります。 予めご了承ください。 (残り867文字 HTML不可) 利用できるHTMLタグ一覧は、こちら。 (サンプルを見る)

▼確認ボタンへ

送料 → ■送料無料

引き渡し時期

お届け日指定なしの場合、ご注文より即日～3 営業日の出荷となります。

お届け日指定ありの場合、あらかじめご指定いただいた日のお届け日に届くよう出荷いたします。

※まれに配送業者の方で配達ミスがあり、配送が遅くなる場合がございます。予めご了承ください。

お届け方法コメント

お届けは弊社委託配送業者が様々な業者を使っています為、配送会社のご指定できません。その分お客様の元へすぐにお届けできるように心掛けております。

↑FBA を使う際にこちらの文章は必要になります。同じじゃなくてもいいので似たような文章を作成しましょう。

お届け方法補足

商品によって異なりますので、商品ページに詳細を記載しております。

日時指定について

現在、弊社システムの都合上、四国・九州・沖縄・離島にお住まいの方の日時指定が出来ない状況にあります。

予めご了承ください。

↑FBA では四国・九州・沖縄・離島には日付指定ができないのでこの一文を付け加えておきましょう。

返品、交換、保証について	
返品、交換 ※必須 (表示位置を見る)	文章例: 商品の欠陥や不良など当社原因による場合には、返品・交換を受け付けさせていただきます。 商品到着後、●日間以内にお電話ください。 なお、お客様都合による返品・交換は受け付けておりませんので、ご了承ください。(サンプルを見る) ↓この文章例を引用する↓ 商品欠陥や不良など当社原因による場合には、返品・交換を受け付けさせていただきます。 商品到着後、7日間以内にお電話ください。 なお、お客様都合による返品・交換は受け付けておりませんので、ご了承ください。 (残り900文字 HTML不可) 半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
返品、交換コメント (表示位置を見る)	通常入力 HTML入力 (残り10000文字 HTML不可) 利用できるHTMLタグ一覧は、こちら。

返品交換

商品の欠陥や不良など当社原因による場合には、返品・交換を受け付けさせていただきます。

商品到着後、7日間以内にお電話ください。

なお、お客様都合による返品・交換は受け付けておりませんので、ご了承ください。

とりあえずはこちらだけ入力で大丈夫です。保証などつける場合は記入しておきましょう。

その他は入力する必要はありませんが必要であれば入力してみましょう。



入力されている内容に間違いがなければ【確認】→【設定】ボタンより保存します。



これでこちらの設定は終わりとなります。

【プライバシーポリシー設定】

トップ	注文管理	問い合わせ	商品・画像・在庫	評価	ストア構築	広告	統計	利用明細	設定	初めての方へ	自分のストアを見る
ストア情報設定	カート設定	ストアエディタ基本設定	ページ編集	ストアデザイン	反映管理						
ストア情報設定	会社情報設定	免許・許可証設定	プライバシーポリシー設定	関連ストア設定	お買い物ガイド設定	一時休店情報設定	入金回収設定				

情報管理責任者氏名 ※必須 (表示位置を見る)	 (残り16文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント	
プライバシーポリシー1 ※必須 (表示位置を見る)	タイトル	プライバシーポリシー (残り10文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント
	本文	プライバシーポリシー詳細 (以下、「当社」といいます)ではお客様に当社をご利用いただく際に、お客様の氏名、住所、電話番号、メールアドレスなどお取引やご連絡に必要な情報を開示させていただきます。当社は、個人情報保護法を順守し、このプライバシーポリシーの通り個人情報を取り扱います。 個人情報は利用目的 (残り675文字 HTML不可)半角英数字は3文字、全角は1文字で1カウント (サンプルを見る)

ストア構築→ストア情報設定→プライバシーポリシー設定より移動します。

情報管理責任者氏名→ストア管理者の名前を入力します。

タイトル → 「プライバシーポリシー」と入力します。

本文 → 「サンプルを見る」からコピペで問題ありません。

入力終わったら確認ボタンより確認画面へうつり、間違いがなければ設定ボタンより保存します。

ここまでがストア構築の一連の流れになります。

次はカテゴリー・商品ページの作り方をレクチャーしていきたいと思います。

ただここではあくまで審査で通る際の通り方をお教えするだけで、本格的な商品ページの説明は商品ページ編でやらせていただきます。

乞うご期待ください。

【カテゴリーページ作成の仕方】

YAHOO!
JAPAN

ストアクリエイターPro

Yahoo! JAPAN - Yahoo! ビジネスセンター - マニュアル - FAQ - お問い合わせ

お客様管理番号:

登録情報 - ログアウト

ストアアカウント: [ストアアカウント切り替え](#)

[トップ](#) [注文管理](#) [問い合わせ](#) **[商品・画像・在庫](#)** [評価](#) [ストア構築](#) [広告](#) [統計](#) [利用明細](#) [設定](#) [初めての方へ](#) [自分のストアを見る](#)

📌 検索結果1ページ目に表示するチャンス！！
いまPRオプションを設定すると、検索結果1ページ目に表示される可能性がある商品は[こちら](#)

★検索結果1ページ目の商品は、2ページ目の約5倍、3ページ目の約10倍も多くのお客様に表示できます。

ストアクリエイターから「商品・画像・在庫」をクリックします。

ページ編集→カテゴリーページ作成でカテゴリーを作っておきましょう。

この先どんな商品を仕入れるかわかりませんので、「iPhone・スマホ」「スポーツ」「アパレル」「PC 周辺機器」「日用雑貨」

あたりは入れておくと無難です。

ページ編集

商品管理

ページ検索

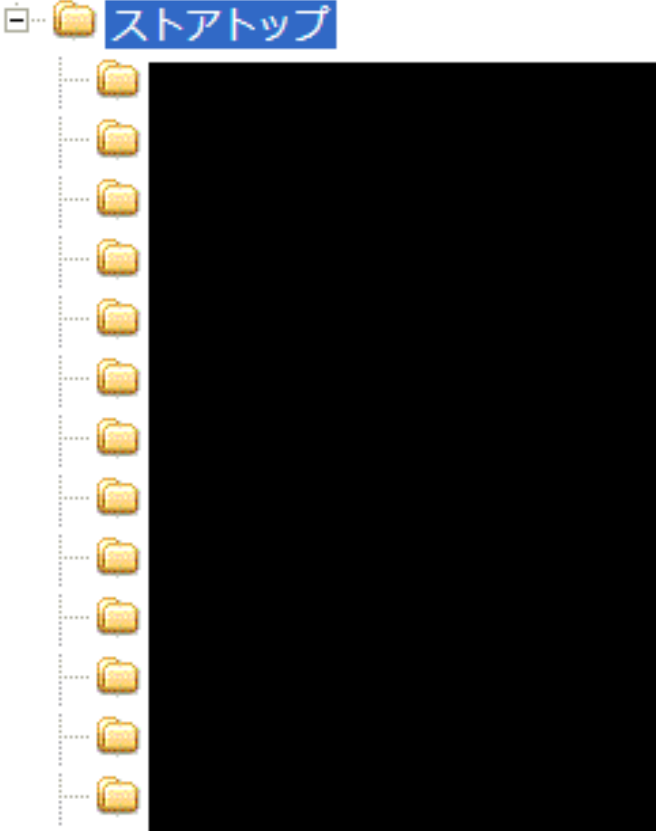
検索文字

検索

サイトマップ

(※)ストアページの並び順とは異なります。[詳細]

ストアトップ



+ すべて開く

- すべて閉じる

ページ新規作成

カテゴリページ作成

カスタムページ作成

カテゴリーページを押すと次の画面に行きます。

基本情報		スマートフォン用情報
ページ設定		
ページID		
使用中のテンプレート	カテゴリーページ1 ▼	
ページ公開	☒ 公開 ☐ 非公開	
META description	〈例〉○○○〈カテゴリー名〉の取り扱いページです。△△△、□□□〈商品名〉など取り揃えております！ 全角80文字（160/バイト）以内	
カテゴリー情報		
カテゴリー名〔必須〕	全角20文字（40/バイト）以内	
フリースペース 1 (HTML可)	全角5000文字（10000/バイト）以内	
フリースペース 2 (HTML可)		

とりあえずカテゴリー名だけ入れておけば大丈夫です。

次回、カテゴリー名だけでなくメタディスクリプションなどの説明もしていきます。

今回は僕はとりあえず test とだけ明記してあります。

檢索文字

検索

 test

■ 会社概要

 [お買い物ガイド](#)

 [プライバシーポリシー](#)

☐ [すべて開く](#) ☐ [すべて閉じる](#)

カテゴリページ作成

商品ページ作成

このように表示されます。

次は商品ページの作り方となります。

作ったカテゴリーを選択し、商品ページ作成を押してください。

商品コード (ページID) ? 必須 検索対象	例) mg200001 99文字以内 半角英数字と半角ハイフン (-) のみ
パス ?	ストアトップ > test
ページ公開 ?	☒ 公開 ☐ 非公開
隠しページ設定 ?	☒ 通常ページ ☐ 隠しページ
使用中テンプレート ? PCのみ	商品ページ3

商品基本情報

商品名 必須 検索対象	例) マグカップ フタ付き おしゃれ 200ml 全角75文字以内 (150バイト) 以内																																																
商品画像 ?																																																	
商品詳細画像 ?	画像は最大20枚まで追加できます。 <table><tr><td>画像1</td><td>画像2</td><td>画像3</td><td>画像4</td><td>画像5</td><td>画像6</td><td>画像7</td><td>画像8</td><td>画像9</td><td>画像10</td><td>画像11</td><td>画像12</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>画像13</td><td>画像14</td><td>画像15</td><td>画像16</td><td>画像17</td><td>画像18</td><td>画像19</td><td>画像20</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	画像1	画像2	画像3	画像4	画像5	画像6	画像7	画像8	画像9	画像10	画像11	画像12													画像13	画像14	画像15	画像16	画像17	画像18	画像19	画像20																
画像1	画像2	画像3	画像4	画像5	画像6	画像7	画像8	画像9	画像10	画像11	画像12																																						
																																																	
画像13	画像14	画像15	画像16	画像17	画像18	画像19	画像20																																										
																																																	
メーカー希望小売価格 (税込) ?	例) 2000																																																
メーカー希望小売価格のエビデンス URL ?	例) http://store.shopping.yahoo.co.jp/																																																
通常販売価格 (税込) ? 必須	例) 1500																																																

とりあえず必須のところから埋めていきましょう。

商品コード → 好きな英数字を入力しましょう。バッグなら「bag001」などで構いません。

画像 → 仕入れる予定の商品のタオバオのページかた適当に持っていきましょう。

通常販売価格 → 審査に通すだけなので適当で大丈夫です。

在庫タイプ → こちらは個別商品なしにチェックを入れ適当に商品コードを入れてしまえば大丈夫です。

審査が通過した後に編集も削除も好きなようにでき審査に通すだけなのでこれで OK です！

必須の項目だけ埋めてしまえば全く問題ないので

必須項目の部分のみ埋めてしまいましょう。

その後「保存してプレビュー」をクリックします。

完成したら反映管理から「反映」をクリックしてください。

在庫管理	画像管理	カテゴリ管理	ストアデザイン	反映管理
------	------	--------	---------	------

未反映一覧<一括>
反映管理マニュアル

更新したページやストアデザイン、画像の反映管理をおこないます。「反映」ボタンを押して、本番環境に反映してください。
 [予約] : 今すぐではなく、日時を指定して反映ができます

反映
予約

反映予約日 : 未設定

下記の編集済み情報の反映をおこないます。

※ストアページへの反映時間の目安について
 商品情報 : 15分、商品画像 : 1時間、追加画像 : 3時間

項目指定アップロードでは、現行データとの差分がない商品情報は更新が省略され、未反映項目件数に反映されません。
 最新の項目指定アップロードでは更新の省略がありませんでした。
 過去の省略件数を確認する際は [アップロード履歴一覧](#)、または [FTPデータチェック履歴](#) をご確認ください。

▶ すべての未反映項目	3		
▶ 商品ページ	1	▶ カテゴリページ	1
カスタムページ	0	ストアデザイン	0
商品画像	0	追加画像	0

反映
予約

Yahoo では保存だけでなく必ずこの反映管理も押してください。
 そうしないとせっかく編集したページもまったくお店に
 反映されないという悲しい事が起きてしまいます。
 必ず保存→反映管理→反映という流れを覚えておいてください。

【開店申請】

- ① 送料が設定されていないため、「全国一律無料」の設定を適用させていただいております。ご確認の上、設定を実施いただきますようお願い申し上げます。[[設定はこちら](#)]
設定ページにはマニュアルへのリンクがありますのでご確認ください。
- ② 【開店までのステップ 残り 9/9】開店申請をしてください。
※契約後1ヶ月以内にすべてのステップを完了させて、開店申請をお願いいたします。

Yahoo!ショッピングで販売いただくには開店申請が必要です

1. 開店までの流れをチェック

[[開店までの流れ](#)]

2. 開店申請方法を確認

[[開店申請方法](#)]

3. 開店申請をする

開店申請

全て準備ができたなら、開店申請を押しましょう！

- ① 送料が設定されていないため、「全国一律無料」の設定を適用させていただいております。ご確認の上、設定を実施いただきますようお願い申し上げます。[[設定はこちら](#)]
設定ページにはマニュアルへのリンクがありますのでご確認ください。
- ② ただ今審査中のため、ストア情報を編集いただくことはできません。しばらくお待ちください。

Yahoo!ショッピングで販売いただくには開店申請が必要です

1. 開店までの流れをチェック

[[開店までの流れ](#)]

2. 開店申請方法を確認

[[開店申請方法](#)]

3. 開店申請をする

開店申請中

開店申請中となっていればとりあえず設定は完了です。
万が一申請が通らなくてもダメだった箇所を指摘してくれるので
指摘された場所だけ直して改めて開店申請を行います。

万が一、わからないという場合は、サポート窓口にご連絡をすることで解決することが出来ます。

また開店申請が 1 ヶ月じゃ間に合わなさそうな場合も窓口にご連絡すると期限を延長してくれたり意外とヤフーショッピングは店舗運営に優しいです。

ヤフーショッピングヘルプサポートはこちら ↓

[https://store-
info.yahoo.co.jp/s/shopping/apply/helpdesk.html?act=ShpHdEntryAction](https://store-info.yahoo.co.jp/s/shopping/apply/helpdesk.html?act=ShpHdEntryAction)

こちらがヤフーショッピングの開店準備の一通りの設定となります。

【ストアデザインはどうする？】



ストアデザインは、今は、特に設定する必要はありません。

ストアロゴくらいは合ってもいいかなくらいです。

どうしてもこだわりたい場合は作ればいいですが、実際は売れてきてからデザインなど作った方が資金的にも作業的にも楽になります。

というのもストアデザインを作るのであれば、

僕のお店はこういう商品を売っているお店です！というのをアピール、ブランディングしていきたいので、

- どんな商品をこれから売っていくか
- 売れた商品がどのジャンルが多いか

などによってストアの雰囲気を変わっていきます。

例えば、アパレル関係であれば

シンプルでスタイリッシュ

様々なジャンルで売っていくのであれば

スーパーの特売チラシのようなデザイン

など思いつきます。

ただ、中国輸入の場合、売れている商品売っていくというやり方になるので、

この時点ではなにを売っていくか、何が主力になるのかなどわかりません。

アパレルが売れてアパレル専門店のようなラインナップなのに

ストアデザインが

スーパーの特売チラシのようなデザインだったら、おかしいですよね？

ストアデザインは、売れている商品、主力になりうる商品が出てきてからストアデザインは構築していけば OK です。

【商品画像の作り方】

「画像の綺麗なページ」を見つけてほしいとお願いしていましたが

これ、実は、自分で使う為でもあるのです。

勘の良い方はピンときているかもしれませんが

アリババ・タオバオの商品画像をこのまま丸々持ってきて日本の商品ページに持っていきます。

ただ、このままでは、画像に書いてある文字が中国語のままです。
なのでまずは、翻訳からしていきます。



多层，多便利

卡帝乐将背包功能分区，合理规划
让每一次出行更轻松

【外注をする】

翻訳や編集なんて

自分でやっても時間がかかるだけなので、必ず外注を頼みましょう。

外注サイトはどこでもOKですが、安く済ませることができるのはクラウドワークスです。

<https://crowdworks.jp/>

翻訳も編集も全てここでお願いすることになります。

外注の相場は、

翻訳 → 2000 円程度

画像編集 → 3000-8000 円

ほどとなっています。

商品ページ自体は予算 1 万円ほどで作れるので

ガンガン商品を作って販売開始に向けていきましょう！

【サムネイル】



サムネイルとは検索した時に商品の一番最初に検索した時に出るいわば顔です。

顔であればブサイクよりはイケメンの方が良いと思いますが、サムネイルに必要なのは、

カッコよさでもかわいさでもなく、**「インパクトです。」**

サムネイルを普段目にする時というのはどういう時か考えたことがありますか？

余談ですが、どのビジネスでもそうですが、「相手がどう思っているか・何を考えているか」を推測するのはとても重要です。

考える癖をつけておきましょう。

話を戻すと正解は「何も考えずにボケーっとしている時です。」

「なんかイヤホン欲しいなあー安いのないかなあ」とボケーっとしながらみんなショッピングをしています。

つまりいくらオシャレだと思っているサムネイルを作ろうが、大して見ていません。

大事なのは、お得感のある情報が書いてあるサムネイルだったり、とにかく目につくサムネイルです。

そしてどんなサムネイルが良いかの答えはライバルのお店にあります。

【ライバルを見ろ！】

何度も言っていますが、サムネイルも自分の主観やセンスで決めずに売れているお店のサムネイルを見ながら決めてください。

上位のお店のサムネイルは実は違うようで訴求などが似通っています。

理由としてはどんなに売れているお店でも上位の売れているお店を参考にするからです。

実際のビジネスでも成功例を参考にして自分のビジネスプランを組み立てるのは至極当然のことです。

自分の主観より既に成功しているお店の要素を探すのが売れる為のポイントとなります。

- ・ 売れているお店の共通点はなにか
- ・ どんな商品の構図を使っているか

など必ずチェックするようにしましょう。

【商品ページの説明】

まずは簡単に説明していきます。

ページ情報	
商品コード (ページID) ? 必須 検索対象	例) mg200001 99文字以内 半角英数字と半角ハイフン (-) のみ
パス ?	ストアトップ > PC周辺機器
ページ公開 ?	☒ 公開 ☐ 非公開
隠しページ設定 ?	☒ 通常ページ ☐ 隠しページ
使用中テンプレート ? PCのみ	商品ページ3 ▼

商品コード → 好きな ID を入れてください。(例 abc01 でも OK)

パス・ページ公開・隠しページ設定 → そのままで OK

使用中テンプレート → そのままで OK

商品基本情報																																																	
商品名 必須 検索対象	例) マグカップ フタ付き おしゃれ 200ml 全角75文字以内 (150/バイト) 以内																																																
商品画像 ? ※カメラアイコンの上に画像をドラッグアンドドロップすることでも登録が可能です。																																																	
商品詳細画像 ?	画像は最大20枚まで追加できます。 <table><tr><td>画像1</td><td>画像2</td><td>画像3</td><td>画像4</td><td>画像5</td><td>画像6</td><td>画像7</td><td>画像8</td><td>画像9</td><td>画像10</td><td>画像11</td><td>画像12</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>画像13</td><td>画像14</td><td>画像15</td><td>画像16</td><td>画像17</td><td>画像18</td><td>画像19</td><td>画像20</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	画像1	画像2	画像3	画像4	画像5	画像6	画像7	画像8	画像9	画像10	画像11	画像12													画像13	画像14	画像15	画像16	画像17	画像18	画像19	画像20																
画像1	画像2	画像3	画像4	画像5	画像6	画像7	画像8	画像9	画像10	画像11	画像12																																						
																																																	
画像13	画像14	画像15	画像16	画像17	画像18	画像19	画像20																																										
																																																	
メーカー希望小売価格 (税込) ?	例) 2000																																																
メーカー希望小売価格のエビデンス URL ?	例) http://store.shopping.yahoo.co.jp/																																																
通常販売価格 (税込) ? 必須	例) 1500																																																
セール価格 (税込) ?	例) 1400 ❗ セール価格を表示させるには、ストア運用ガイドライン (二重価格表示) を満たす必要があります。																																																
Y!プレミアム会員向け販売価格 (税込) ?	例) 1300																																																
販売期間 ?	例) 201712311200 から 例) 201712311200 まで																																																
発売日 ?	例) 20191230																																																

商品名 → 商品名を入れてください。

商品画像 → 作ったサムネイルを入れてください。

商品詳細画像 → 作った商品画像を入れてください。

メーカー希望価格・エビデンス URL → 何も書かなくて OK

通常販売価格 → 希望の値段を入れてください。

セール価格 → 何も書かなくて OK です。

Y!プレミアム会員 → 初めて出店する場合こちらはないと思うので何もしなくて OK です。

販売価格・発売日 → 何も書かなくて OK

カテゴリ・コード・スペック

プロダクトカテゴリ ? 検索対象	プロダクトカテゴリを設定
ブランドコード ? 検索対象	プロダクトカテゴリにひもづいたブランドコードのみ設定が可能です。設定可能なブランドは検索ツールで確認ができます。 ブランドコードの設定 ▲ プロダクトカテゴリを入力後、設定可能になります。
スペック設定（共通） ? 検索対象	1 個別商品設定（サイズ・カラーなどのバリエーション設定）で設定したスペック項目をこの項目で使用することはできません。 スペック値を設定する ▲ プロダクトカテゴリを入力後、設定可能になります。
JANコード/ISBNコード ? 検索対象	例) 4542490303451
製品コード（型番） ? 検索対象	例) 1MG20031
販促コード ?	例) 1000000099

プロダクトカテゴリ → ただのカテゴリです。【プロダクトカテゴリ設定】を押して自分の商品のカテゴリをきめてください。

ブランドコード・スペック設定 → 何もしなくて OK です。

JANコード・製品コード・販促コード → 何もしなくて OK です。

在庫設定にひもづくオプション・発送日情報設定

在庫タイプ ? 必須	個別商品なし ☒	商品コード 	在庫数 	在庫数変更 例) 100	在庫数を超えた注文 ☒ 注文不可 ☐ 注文可能	在庫クローズ ☐
	個別商品あり ☐	個別商品設定 (サイズ・カラーなどのバリエーション設定)				

在庫情報の反映をおこなう ※在庫データは本番環境に即時反映をおこないます。

商品コードが正しく入力されていないため更新できません

発送日情報 (共通) ?	在庫ありのときの発送日表示文言 在庫なしのときの発送日表示文言 発送日情報を変更する ストア休業日出荷設定 ストア休業日も出荷する スストア休業日出荷設定を変更する ストア休業日を変更する ⓘ あすつく、きょうつく商品には発送日は表示されません。 また、休業日が含まれる場合、休業日も日数に加算されて表示されます。
----------------------------------	--

購入前キャンセル在庫取り扱い ?	☒ 在庫を戻す ☐ 在庫を戻さない
--------------------------------------	--

在庫タイプ → カラーバリエーションがある場合のみ個別商品ありにチェックをして設定をします。

色の名前・色ごとの ID を決めれば OK です。

発送日情報 → 在庫有り : 翌日発送 在庫なし : 在庫切れ

購入前キャンセルの取り扱い → 在庫を戻すに設定

在庫設定にひもつかないオプション・スペック設定

オプション (選択式) ? 例) 熨斗 (のし) の種類 など	オプション項目1 × <table border="1"> <tr> <th>項目名</th> <th>スペック項目</th> <th>オプション価格</th> </tr> <tr> <td> 例) 熨斗 (のし) の有無 ☒ 選択不可フラグなし ☐ 選択不可フラグ </td> <td> 項目 1 スペック項目が選択されていないため、スペック値を選択できません。 </td> <td> 先頭のオプション値にオプション価格は設定できません </td> </tr> </table> 選択肢の追加 オプション入力項目追加	項目名	スペック項目	オプション価格	例) 熨斗 (のし) の有無 ☒ 選択不可フラグなし ☐ 選択不可フラグ	項目 1 スペック項目が選択されていないため、スペック値を選択できません。	先頭のオプション値にオプション価格は設定できません
項目名	スペック項目	オプション価格					
例) 熨斗 (のし) の有無 ☒ 選択不可フラグなし ☐ 選択不可フラグ	項目 1 スペック項目が選択されていないため、スペック値を選択できません。	先頭のオプション値にオプション価格は設定できません					
オプション (自由入力) ? 例) 名前入りプレゼント など	<table border="1"> <tr> <th>項目名</th> <th>入力上限文字数</th> </tr> <tr> <td> 例) 記入するお名前 </td> <td> 例) 10 </td> </tr> </table> 項目の追加	項目名	入力上限文字数	例) 記入するお名前	例) 10		
項目名	入力上限文字数						
例) 記入するお名前	例) 10						

こちらは全てギフト用の設定なので無視して大丈夫です。

商品詳細情報

キャッチコピー ? 検索対象	例) おしゃれなマグカップです！ HTML不可 / 全角30文字 (60/バイト) 以内
ひと言コメント ? PCのみ	例) ただいまセール中です！是非購入をご検討ください。 HTML可 / 全角500文字 (1000/バイト) 以内
商品情報 ? 検索対象 PCスマホ共通	お客様に伝えたい商品の情報をここに入力します。例) 商品の特長、産地、サイズや容量、購入や配送に関する注意事項 HTML不可 / 全角500文字 (1000/バイト) 以内
商品説明 ? PCのみ	PCのページでのみ表示したい情報があればこちらに記入します。 HTML可 / 全角5000文字 (10000/バイト) 以内

好きな文章を打ち込めますが、必要なのは「こういったワードを組み込めばお客様に見てもらえるか」です。

最初のうちはわからないと思うので同じような商品を買っているライバル店の真似をしてみましょう。
このあたりはやっていくうちに身に着きます。

販促情報

商品別ポイント倍率 ?	☒ 全会員ランク一律に設定 ☐ 会員ランク別設定 商品別倍率指定なし ! 全商品一律、商品別の両設定をおこなった場合、商品別設定（本項目）が優先されます。 ※2016年4月1日（金）注文分より、設定倍率プラス1.5%をポイント原資として出店者様にご請求いたします。 一律設定の変更
PRオプション料率 ?	例) 12.9 1.0～30.0 小数点第一位まで 一律料率設定の変更

送料・その他

送料無料アイコン ?	☒ なし ☐ 送料無料アイコン ☐ 条件付き送料無料アイコン ! こちらは購入者に送料無料アイコンを表示しますが、送料無料になるという設定ではございません。 送料無料はこちらのヘルプを参照ください。
配送グループ管理番号 ?	1 : デフォルト設定
重量 ?	例) 200 半角数字7文字以下
きょうつく、あすつく ?	☒ 非対応 ☐ 翌日配送「あすつく」 ☐ 当日配送「きょうつく」
商品状態 ?	☒ 新品 ☐ 中古
課税 ?	☒ 課税 ☐ 非課税
軽減税率 ?	☐ 軽減税率(8%) ☒ 通常税率(10%)
購入数制限 ?	例) 5

設定は全てこのままで大丈夫です。
終わったら、【編集してプレビュー】を押して様子を見ましょう。

以上が説明になります。

Amazon などと違い最初はとっつきにくいですが、慣れてくれば 5 分ほどで設定ができます。ですが最初は焦らずゆっくり間違いない様にページを作っていきます。

タイトルやキャッチフレーズなどはまずは売れているお店の真似を見よう見まねでやってみましょう。

もちろん自分の商品と合わない様なキーワードは消していきます。

詳しく知りたい方は、次の項目で説明します。

【検索対策をしていく】



今からお話する SEO 対策は

- ・ ヤフーショッピングではどこを優先すればいいか
- ・ どこを見ればいいか
- ・ 独自のキーワードをつけることができるか

を話していきたいと思います。

【ヤフーショッピングの検索対象】

ヤフーショッピングの検索対象となる箇所は、商品ページにも【検索対象】というアイコンとして表示されている

- 商品名
- キャッチコピー
- 商品説明

の3つです。

他にもテキストを入力できる箇所はありますが、入力しても意味がありません。

テキストを入力する箇所以外ではカテゴリが検索対象となっています。

キーワードで検索する人が 8 割

カテゴリで検索する人が 2 割

とされていることが多いヤフーショッピング。

上記3つには力をしっかりと入れていかなければなりません。

【ヤフーショッピングは文字数が限られている】

- 商品名：75 文字
- キャッチコピー：30 文字
- 商品説明：500 文字

と言ったようにある程度の制限があります。

ここで文字数だけ語っていてもあまりしっくりは来ないかと思いますが、実際にキーワードを並べてみると

特に商品名なんかは文字数オーバーで怒られることが多々あり、思ったより文字数制限がきついなと思うところがあります。

楽天なんかでは

- 商品名：127 文字
- 商品説明：5000 文字

となっているのでヤフーショッピングがどれだけ少ないかがわかるかと思います。

ただこれに関してはどの出店者も同じような条件なので、

どれだけ効率良く、有効なキーワードを他の店舗より使えるかが SEO 対策のカギになってきます。

【優先順位】

自分で入力する箇所は3つありますが、どこから優先的に入れていけばいいかを話していきます。

結論から話すと

商品名>>>商品説明>>キャッチコピー

の順番で大切になっていきます。

商品名が一番大事になってくる理由としては、一番目につくところであること。そしてスマホでの見え方があります。

【商品名が一番大事な理由】

商品名はいわゆるサムネイルの次にお客様がクリックする前に見る箇所になります。

ただ、この商品名、PC とスマホでは見え方が少し違っており、画像で比べると下記の通りです。



[GG eyewear メガネ 度付き 近視 度入り お得 ブルーライトカット レディ...](#)

3,080円 送料無料



GG eyewear メガネ 度付き 近視 度入り お得 ブルーライト...

↑が PC、↓がスマホ

スマホの検索画面からでは 30 文字、PC からでも 40 文字ほどしか表示されていません。

つまり、商品名の最初の 30 文字というのはお客様にとって重要な情報を入れておかなくてははいけません。

それでは重要な情報というのはどういうものかというと

商品の訴求ではなく、お客様が欲しがっている情報を入れることです。

【欲しがる情報を入れていけ】

例えば、ヘッドホンであれば、

- ・ 有線なのか Bluetooth なのか
- ・ 対応しているデバイスはなんなのか
- ・ 再生時間などかどうか

あくまで例ですが、

ワイヤレスヘッドホン Bluetooth5.0 iPhone android

ワイヤレスヘッドホン Bluetooth5.0 連続再生 10 時間

などクリックして答えを教えるというより**タイトルで答えを教えるような**キーワードを頭に持っていくのが有効でしょう。

【売れているお店からキーワードをとっていく】

この箇所は広告

実際に売れているのは2行目から

売れているお店からキーワードを取っていく際は上位 3 店舗～5 店舗辺りの商品名を抽出しましょう。

上位のお店の中でも被っているキーワードは使うようにして、残りは参考にした内の中に自分の商品の訴求と合っているキーワードを組み合わせていきます。

まずはこのように商品名を作って見てください。

この際、文字数などは気にせずとにかくキーワードを並べていく事に抽出してください。

キーワードは大切だと思う、または売れているお店と似たようなキーワードの並べ方で順番に当て込んでいきましょう。

【余ったキーワード】

完成したら、商品名に入れ込んで保存してください。もちろん文字数オーバーです。

文字数が収まるまでキーワードを取り除いていきましょう。

この時にキーワードは削除しないようにしてください。

文字数を気にせず打っているので
自分の商品の訴求と合っているが、余ってしまったワードがあります。

余ってしまったワードの中で、

- ・ 残った商品名キーワードと似ているキーワード
- ・ ただただ余ったキーワード

の2つがあると思います。

前者はキャッチコピーに
後者は商品情報へと移していきましょう。

【商品情報】

商品情報は再度、上位 3～5 店舗の商品情報を見てみてください。

共通点はありますか？

- ・ スペック、仕様が書いてある
- ・ 注意書きがある
- ・ 検索対策をしてそうなキーワードがある

あれば商品名で調べたキーワードを入れるのと同時に
参考にした店舗の中で一番見やすい店舗と似たような書き方で記入してみてください。

キーワードは

iPhone6/iPhone7/iPhone8/iPhone11

のように羅列するのはスマホなどデバイスの対応機種くらいにして

基本はうまいこと文章として繋げると綺麗に見えます。

例：)「360 度可動」がキーワードの場合

車内での固定はもちろん、固定しながら 360 度可動することも可能です。

のような感じです。

【キャッチコピー】

キャッチコピーに入れるワードは、

- ・ 送料無料やおすすめ、ポイント消化などのキーワード
- ・ 商品名キーワードと似ているキーワード

後者の似ているキーワードとは

iPhone と 아이폰

レッドと赤

Bluetooth と 블루투스

のような同じ意味を持つキーワードや同じことだけど表示が違ふような言葉です。
むやみやたらに入れるよりは検索されそうなキーワードを入れていきましょう。

【販売価格】

販売価格は一番最初は原価で売りましょう。

ここでいう原価とは

$$\text{原価} = [\text{仕入れ値} + \text{国際送料} + \text{関税} + \text{国内の配送料}]$$

の事です。

ただ、いちいち「関税が●%で～」と計算するのも面倒なので

$$\text{仕入れ値} \times 27 + \text{国内の送料}$$

で計算してください。

例を出すと仕入れ値が 20 円、国内送料がヤマトフルフィルメントで 360 円の場合

$$\text{仕入れ値 } 20 \text{ 円} \times 27 + 360$$

$$= 900 \text{ 円となるので、}$$

上記の場合、原価 900 円となります。

【テスト販売での販売価格】

テスト販売では一番最初に前述の「原価」での販売をまずしてみてください。

50 円以内であれば多少の赤字でも大丈夫です。

例：）原価が 1000 円の場合、見栄えを良くするために 980 円にする など

テスト販売での注意点は広告は使わないようにしてください。

使ってしまうと目立ってしまい購入されてしまい判断がつきにくいです。

【テスト販売での動向を見る】

テスト販売では結論として「売れたかどうか」を見ることになります。

リサーチが間違っていなければ基本的には「日本でも中国でも売れている商品」を仕入れているので基本的には売れるはずなのですが、もちろん売れないこともあります。

こればかりは実際に売ってみなくてはわからないところではあり、重要なのは実際に販売してどうだったか

という事になります。

この事を理解するにはテスト販売というものがどういった意味があるのかを理解して欲しいので説明していきます。

【売れているということはどういうことなのか】

基本的にはテスト販売では、原価での販売を行います。

つまり、その市場では最安価かまたはそれに近いような状態の価格となるわけです。

キーワード対策と安いという理由だけで売れているような商品というのは

上位が大して強くない、力を入れていない「隙」のある市場になります。

テスト販売ではこの隙のある市場を狙っていきます。

【売れていないということ】

キーワード対策をしっかり行っていて画像も綺麗だという前提で
テスト販売の時点で売れなかった商品というのは簡単に言うと

- ・ 競合率が凄く高い
- ・ 上位がある程度常連で強いセラーが多い

状態となります。

こういった市場は売れるまでに時間がかかるので

- ・ テスト販売で売れた商品に力を入れる
- ・ 次の商品のリサーチに入る

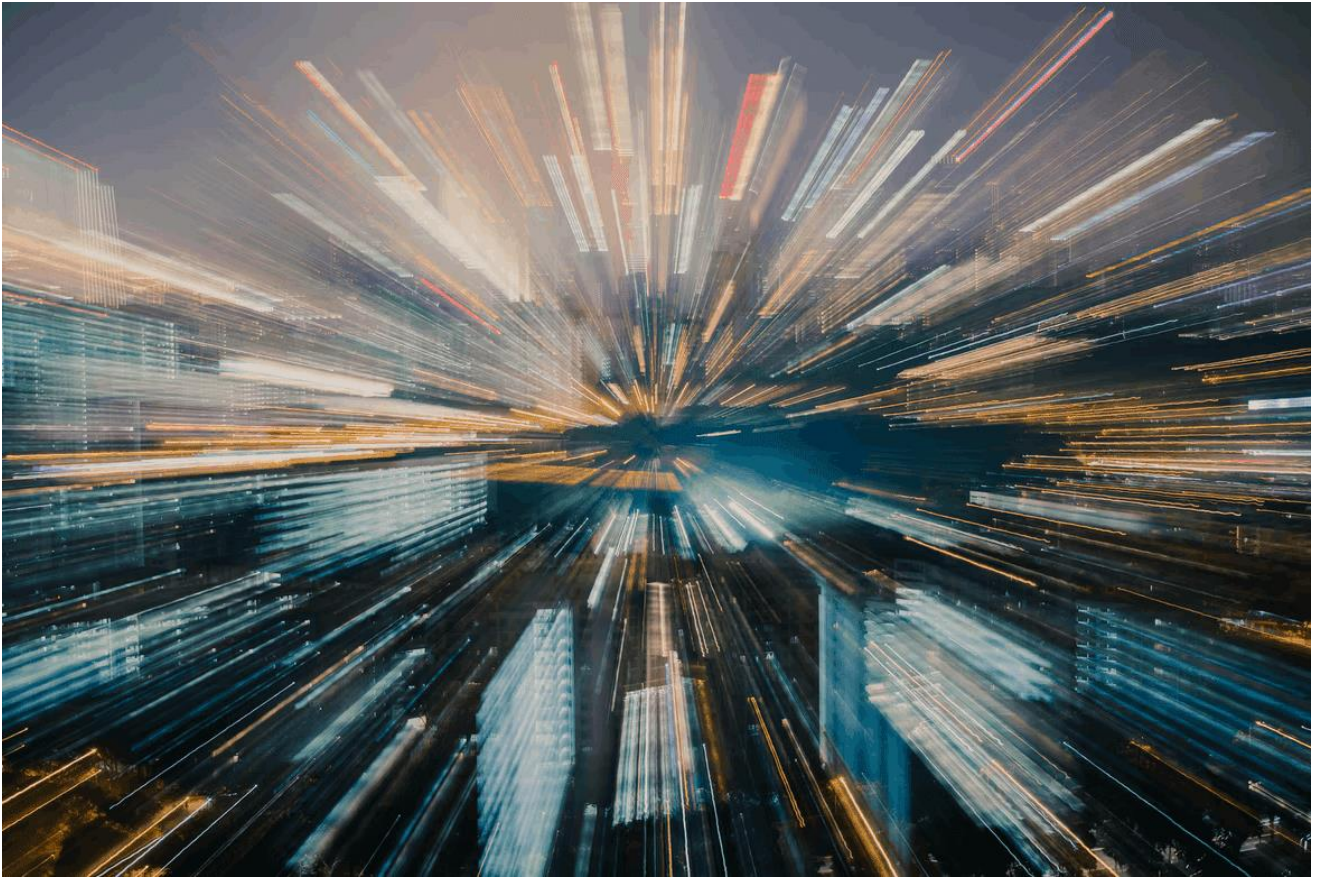
という行動をとってください。

間違えても売れない商品を売ろうとしないでください。

売れない商品に時間をかけることほどもったいないことはありません。

その時間をリサーチなり、売れている商品に力を入れるようにしてください。

【テスト販売後の行動】



テスト販売後の行動は以下の3つです。

- 売れた商品の追加仕入れを行う
- 売れている商品のレビュー・保証の施策を行う
- 新しい商品をリサーチする
- ヤマトフルフィルメントとの契約

【売れた商品の追加仕入れを行う】

売れた商品の追加の仕入れを早速していきましょう。
下記のように仕入れてみてください。

- 2 回目 50 個
- 3 回目 100 個
- 4 回目 150 個
- 5 回目 200 個

といったような感じで
2 回目の仕入れは 50 個でそれ以降は倍々に増やしていきます。

最初はこのくらいどんぶり勘定で OK ですが、

それ以降はある程度計算して仕入れ行きましょう。

例えば月に 5 個売れるのであれば

$$30 \text{ 日} \times 5 \text{ 個} = 150 \text{ 個}$$

と計算上なりますが、商品が来るまでの納期の時間なども考え、200～250 個の間にして
おきその後また少し多い様であれば、在庫の調整をしていきましょう。

在庫は切らすのはもちろん厳禁ですが、あまり多く持ちすぎるのも保管料がかかったりとデメリットがあります。

ここらへんはもう経験でしかわからない箇所になってくるので様々な経験をして適切な在庫を持つように心掛けましょう。

【売れている商品のレビュー・保証対策を行う】

テスト販売で反応が良かった商品にレビュープレゼントと保証対策をしていきましょう。

レビュープレゼントを行っていくのですが、内容的には

- ・ 延長保証
- ・ 3 元以内くらいの商品
- ・ 次回使えるクーポン

辺りがお手頃こちらもそこまで負担にならず、そこそこ反応良いです。

保証の場合は、

- ・ 保証期間はどうか
- ・ 保証内容をどうか

などあるかと思いますが、基本的には売れているお店はどういった施策を行っているか確認して

それと同等または勝つくらいの内容にしていってください。

ちゃんと保証をつける・レビュープレゼントをつけることを決めたら画像を必ず作ってください。

【新商品のリサーチ】

最初に 10 商品ほどリリースしてもらいますが、その後も 10 商品とリリースしていき、最終的には最低でも 40 商品ほどリリースしていきます。

40 商品もリリースしていくとその中には

- 売れていない商品
- 売れているけど思ったより不良が多い商品
- 売れているけど利益が出ない商品

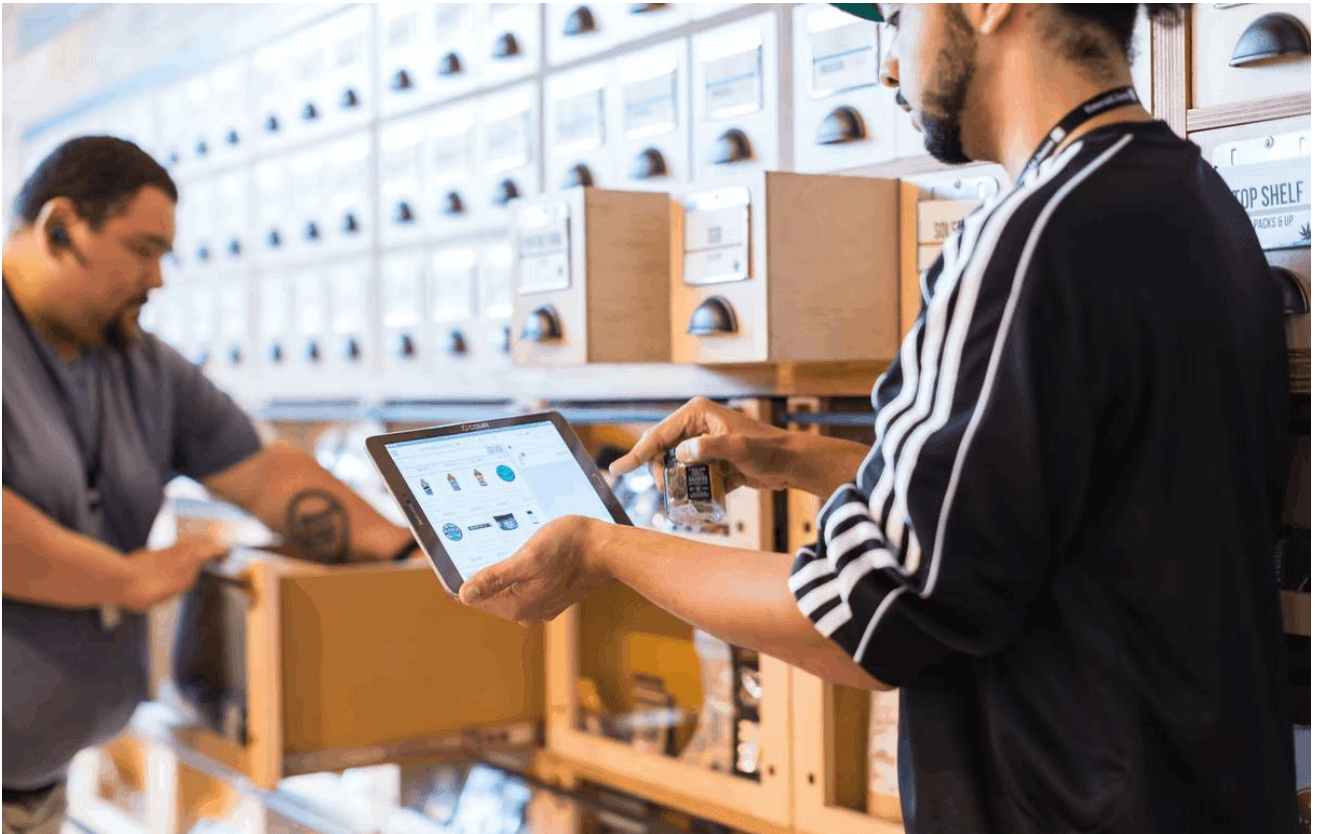
など出てきます。

そういった商品は排除していき、最終的には 15～25 商品ほどをメインに扱うようになります。

もちろん 40 商品扱ってもかまいませんが、売れていない商品に時間をかけるのはもったいないのである程度

売上の安定を図れたら、商品を削っていく作業に移りましょう。

【売れなかったらどうするか】



リサーチした商品が売れなかった場合、まずは、以下の確認をしてください。

- ・ 本当に主観を入れずにリサーチが出来たか？
- ・ しっかりと検索対策が出来ているか？
- ・ サムネイルは目立っているか
- ・ 商品画像は本当に綺麗に作れているか
- ・ 変な翻訳文章をそのままにして画像を作っていないか

など、そもそも本当に自分のやり方が合っているのか、客観的に見て変な所はないかなど確認してください。

確認後は、今回起きたミスなどを反省し、今回のリサーチしてリリースした商品は諦めて次の商品リリースに向けて動き出してください。

売れていない商品を「これから売れるはずだ！」と力を入れるのは辞めてください。

せっかく低単価でスピーディーに商品をリリース出来るというメリットを自分で潰しています。

将来的には利益を作る事が出来るので今回の失敗した分なんてすぐに戻ってきます。

とにかく今は売れる商品を探しまくることに注力してください。

【最後に】

このマニュアルでは勝ち組のあなたに伝えたいことがいくつかあります。

それは

売れているお店をただ見て真似するだけではなくて、

- ・ なぜこの施策をしているのか
- ・ なんでこの画像を作ったのか
- ・ サムネイルの構図はなぜこれなのか

を考えてほしいという事。

真似をするだけであれば小学生にも出来ます。

参考にした上で推測していくことがビジネスをする上において大切な事です。

考える癖をつけるというのは物販だけでなくどの場面でも使うことができます。

いかなる場面でも「必ず考える癖」をつけていきましょう。

つぎに、簡単には稼ぐことはできないという事です。

Twitter などを見ていると簡単に稼げそうに見えますが、実際そんなことはありません。

いくつかのプロセスをクリアする必要があります。

まあ簡単に稼げるのであれば、誰だってやっていますしね。

ただ、ある程度軌道にさえ乗って自動化さえしてしまえば

作業時間 1.2 時間で終わるということ。

時間がある・自由になれるとみなが言うのはここからきているのではないかし、
僕も実際余った時間でコンサルをやったりこのマニュアルを仕上げているので自由な時間
が多いのは確かです。

ここに来るのは独学で来るのは正直難しいと思います。
かと言ってコンサルに頼むというのも、なかなか難しいかと思います。

だからこそ、今回マニュアルを加筆修正をして値上げをして、0→1をサポート出来るきっかけになる内容に仕上げました。

僕の座右の銘は、

「怠惰を求めて勤勉に行き着く」

僕の起業したいと思ったきっかけは楽をしたいから、

楽をする為には楽になる努力をしなくてははいけません。

真逆の様な二つの言葉で矛盾を感じますが、実は怠惰を求めれば求めるほど、勤勉になっていくのです。

この言葉は、ただお金を稼ぎたいとかよりよっぽどモチベーションに繋がります。

楽になる為に勉強をしよう。

このノウハウを知ったとしてもそこで踏みとどまらず楽になる為にどんどん効率化をしていったり

自分が楽になれるように研究を続けていってください。

Naoto

- 無料レポート発行者
Naoto
- おれ、自由になるために起業します。
ブログ
<https://represent-buppan.com/>
- メルマガ情報
メルマガ名
Naoto 中国輸入メルマガ
登録 URL : <https://shizuokamailmagazine.com/fx/8M7DkT>