

第2章 電腦せどり

前章で、私が販売した商品をいくつか紹介しました。
これらの商品は、そのほとんどを自宅で仕入れを行いました。

具体的には、ヤフオクなどのネットオークションで仕入れてアマゾンで販売。
このようなネット上の販売サイトの価格差を使って儲けを出す手法を

オンラインせどり

と私は呼んでいます。読者さんからネーミングを募集して決めました。

一般的に、このようなせどり手法は「**電腦せどり**」とも呼ばれるのですが
「電腦」という言葉では、ネット上の価格差を使って稼ぐ意味が分かりにくいので
「**オンラインせどり**」としました。

今後は、オンラインせどりで統一していきますので、お付き合いください。

ネット上には、様々な販売サイトがあります。

- ・ヤフオク
- ・モバオク
- ・楽天市場
- ・ビッダーズ
- ・アマゾン

他にも大手書店や音楽ショップ、小さなネットショップまで入れると
それこそ無数に販売サイトは存在します。

そして、それぞれの販売サイトの価格を比較していくと
同じ商品であっても、販売価格に差があることがあります。

我々が狙うのは、まさにその価格差ですね。
分かりやすくイメージにすると、次ページのような感じです。



複数の販売サイトを比較していくと、アマゾンの販売価格が高い商品が多くあります。

そこで本レポートでは、

- アマゾン販売先
- その他の販売サイトを仕入れ先

として、仕入れから転売までの流れを詳しく解説していきます。

ネットで仕入れてネットで販売する手法・**電腦せどり**は、
私が最も得意としている手法になります。

様々な販売サイトから商品を購入してきて、アマゾンで販売を行っています。
しかも、自宅から出ることなく♪

◆アマゾンユーザーは、アマゾンでしか買わない

さきほど、アマゾンの販売価格は、他のサイトよりも高い。
ということをお伝えしました。

勘の鋭いあなたなら、こんな疑問が浮かんでいることでしょう。

「アマゾンが高いのなら、お客さんは他のサイトで買うでしょう？」と。

もちろん、各サイトの販売価格を比較して、安いサイトで購入する
賢いお客さん（ユーザー）は存在します。

存在しますが、そんなユーザーはごく一部なのです。

ほとんどのユーザーは比較をせず、自分の使い慣れたサイトで買い物をします。

ご自身も、そのような傾向がありませんか？

事実、私も買い物をするサイトは決まっています。

仕事で使うインクであったり、マウスなどの消耗品はアマゾンで購入。
出張で利用するホテルは、楽天トラベルで予約。

他のサイトと比較すれば、安く買えるサイトもあるはずなんですが
比較をすることもなく、使い慣れたサイトで購入、予約を済ませてしまいます。

ヤフオクを使う人は、常にヤフオクで購入する。

楽天市場を使う人は、常に楽天市場で購入する。

アマゾンを使う人は、常にアマゾンで購入する。

ということです。

我々が狙うのは、まさにそこ！

アマゾンしか利用しない（高額品でも買ってくれる）ユーザーに
あなたの出品した商品を買ってもらうのです。

◆オンラインせどりのメリット&デメリット

私はオンラインせどりが得意。ということを書きましたが、リアル店舗で仕入れも出来なくはありません。

大阪や東京に出張へ行った際、時間を見つけてブックオフや電器店で仕入れをしてホテル代や交通費を浮かせたりもします。

※あくまで見込み利益での話です。

実際には、出張から帰ってきてから出品しますので、見込んでいた利益より低くなることもあります。

出張先で仕入れることで、出張費を浮かすことも出来るのですが、リアル店舗での仕入れがあまり好きではありません。

なぜかという、歩き回ると疲れるから（笑）

歩き回ると、足の裏が痛くなるじゃないですか。あれが、嫌いなんです。

それだったら、自宅でパソコンの前に座って、各サイトの価格差を見比べているほうがラクです。

しかも、私が住んでいる鳥取県は田舎で、さほど仕入れをする店舗もありません。ですので、必然的にネットでの仕入れが多くなります。

オンラインせどりのメリットは、田舎に居ても仕入れができることです。

田舎に住んでいて、近所に TUTAYA などの CD ショップ、ブックオフが無くて、仕入れが出来ないという人はオンラインせどりを極めましょう！

都会に住んでいる人は、リアル店舗での仕入れもしつつオンラインせどりの両刀を使えるようになると、売上も利益も安定しますよ。

オンラインせどりのデメリットとしては、仕入れる数が多くなると、頻繁に配送業者が家まで来ます。

その度に、玄関先に行ってサインをすることになります。

昼寝をしているときに、配送業者が来ることもあり、寝ぼけながら対応することもシバシバ（笑）

これくらいのことをデメリットと言うかどうかは、各々の判断になりますが、デメリットとしては、このくらいです。

◆オンラインせどりのステップ

第5章で、実践編としてリサーチから仕入れ、アマゾンでの販売とオンラインせどりの具体的な方法を解説していきます。

ここでは、大まかなステップだけお話しておきます。

ステップ1：アマゾンと各サイトの販売価格を比較する

ステップ2：利益基準などを満たした商品のみを仕入れ

ステップ3：アマゾンで販売

たったこれだけです。簡単でしょ？

それでは、次章より1つずつ解説していきます。