

レビューの話・在庫が切れてる時の値付け方法

あなたが普段、ネット上で商品を買う時はどのように購入しますか？

今まで使った事があるものだったり、購入経験のあるものであればそののまま購入すると思いますが、初めてネットで購入する商品は実際に目の前に商品がないので、その商品の情報を集める人がほとんどだと思います。

ネットで購入する時の1番のデメリットが、商品を実際に見れないことです。

私も商品を買うときは調べます。

- ・他に安いところはないか？
- ・使い勝手はどうなのか？
- ・新しい機種が出てないか？
- ・新機種が出る予定がないか？
- ・もっといいものはないか？

調べた結果、本当に欲しいものであれば購入します。

レビューの話・在庫が切れてる時の値付け方法

私の購入方法を挙げてみましたが、多くの方がこのような流れで商品を購入しています。

特に調べるのは、その商品が自分の想像しているものと
同じかどうかです。

ネットで購入するときは実際に商品に触れることができないので多少怖いのです。

時として購入したものが想像とかけ離れた物が届くこともあります。

欲しいもので、値段もお手頃で、想像しているものである可能性が高いものであれば、購入者は安心して商品を購入することができます。

では購入者様は、何をもって「自分が想像するもの」と商品を結びつけるかというと・・・

それは、商品レビューです。

レビューの話・在庫が切れてる時の値付け方法

多くの方が、購入前にその商品レビューを見ています。

商品レビューは、ほかの購入者がその商品を使ってみての感想を書いているものなのですが、アマゾンでの商品レビューは

- ・ 星の数
- ・ コメント（写真付きの場合もあり）

の上記2点からなります。星の数は、商品ページではじめに目に入る情報です。星の数が少なければ、

「この商品ってあまり良くない物なのかな？」

というような感覚を購入者に与えます。



レビューの話・在庫が切れてる時の値付け方法

コメントは、購入者が実際商品を使った感想が書かれています。

商品レビューを購入者が読むことで、実際に自分がその商品を使っている現場を想像をして一致すれば購入する、という流れになります。

そんな商品レビューなのですが、これを読み解いて仕入れに活用することができます。

実際にモノレートだけで判断できない商品は山のようにあって、その判断がしにくい商品の典型例としては、出品者がいない商品があります。

過去に売れてはいるけど、ここ最近出品者がいなくて、売れ行きの判断ができない。

ここで諦めている人が多いです。
これは、非常にもったいないです！！



レビューの話・在庫が切れてる時の値付け方法

そんな時は商品レビューに注目してください。

商品レビューから商品の持つ特性を見抜きます。

方法としては、そこに書かれているコメントを読んでいきます。

星4つを付けている人はこの商品にどのような感想を述べているのか？星1つを付けた人は、何に不満を持っているのか？

全体の評価コメントを読んでみて、その商品が多くの人に必要とされるものかどうか判断していきます。
例えば、

- ・この商品（部品）がないと機能として使えないものがある

→本機を持っている人は、部品欠品時などには必ず必要になります

レビューの話・在庫が切れてる時の値付け方法

- ・後継機種の性能が不評

→この場合は、旧型に強い人気が出ます

- ・商品が消耗品であり、人気が高い

→必ずと言ってリピートします

この様に、それぞれの商品を必ず必要とする人がいるなら需要があると判断できます。

次に、この商品の値段設定をいくらにするかです。

同じコンディションの最後に売れた価格を参考にして販売されることが多いですが、これはお勧めできません。

この商品というのは、市場に少ない状態です。なおかつ、ニーズのある商品。つまり需要と供給のバランスが均衡ではない商品ですね。

前回より値段を上げた状態で販売しても、必要とする人は購入していきます。

中古の商品であれば、新品の商品の価格を参考にして、それより少し上で販売開始してもいいです。

レビューの話・在庫が切れてる時の値付け方法

新品であれば、過去の価格に2割ほど上乗せしていても普通に売れていきます。

価格の微調節に関しては季節や、中古であればコンディションなどが関与してくるので、上で述べたことは一律というわけではありません。

要は、こういった考えを持って、販売することで売り上げのアップに繋げることができるということです。

実践して、実験して、出品者のいない商品の特性から価格の調節を上手にできるようにトレーニングしてください。