

# 値切り交渉マニュアル

値切り . . .

結構ハードルが高そうなイメージですよね。

でも安心してください！



「もう少し安くしてください」  
って伝えるだけです！

. . .

そんな教え方をする人が結構多いですよ。

# 値切り交渉マニュアル

人と話す事が得意な人だからこそいきなり出来る訳で、  
そうでない方はなかなか最初からそんなうまく切り出せ  
ません。

そこで、漠然とした

「値切り交渉が大事ですよ」

ではなく、

「値切り交渉はこうやってください」

というマニュアルを作成しましたので、ぜひ参考にして  
試してみてください。

今までと同じ仕入れ量・販売数でも値切り交渉を取り入  
れるだけで利益率がグンっと上がります。



# 値切り交渉マニュアル

①仕入れに来た店舗をグルッと一周回って、仕入れできそうな商品をピックアップしてメモしてください。

この時にオススメなのが、値札に書いてある値段だけではなく、モノレートの波形をしっかりと見るということです。

理由は、値札に書かれている値段で買っても利益が出ない場合でも、値段交渉に成功すれば仕入れ対象商品に変わるからです。

ここはかなり大事です。

②メモした商品をアマゾンでいくらで販売したいかを確認して利益計算をし、**仕入れたい金額の第一希望**を先ほどピックアップした商品の横に記入します。

③次に、②で記入した金額までは出せないと店員さんに言われた時用の、自分が考えたこれくらいなら**ギリギリ仕入れても良いという金額**を記入しておきます。

# 値切り交渉マニュアル

④それを全部メモした物を用意して、アルバイトは値段を下げる権限がありませんので、店長さんを見つけて値切り交渉を開始します。

どの人がアルバイトでどの人が店長か見た目ではわかりにくいので、自分のそばにいてるスタッフの方に

「店長さんと呼んで頂いても良いですか？」

と聞いてみてください。  
100%店長が来ます。

そこから交渉を始めます。



# 値切り交渉マニュアル

最初に、

「沢山買うので一緒に商品を見て欲しい」

という風に伝えてください。喜んで付き合ってください。

そして、買いたい商品を伝えます。

伝え終わったら、

「これだけ沢山買いたいので少し相談させて欲しいのですが」

と伝えて、

まずは②で書いた金額を提示してみてください。

それで買えたらそのまま全部買ってください。かなりの利益が出るはずですよ。

そして、断られたら③でメモした金額を提示してください。

# 値切り交渉マニュアル

これで買えてもしっかり利益は出るはずですよ。

ここでのポイントは全体の合算した金額を提示した後に断られたら、商品一つずつの値段を提示することです。

全体の合算では無理でも、一つ一つの商品に対して値段を提示していけば買える時もあります。

一回断られても違う角度で交渉しましょう。

この価格交渉はどのお店でも使えます。

- ・ 家電量販店
- ・ イオン
- ・ 大手スーパー
- ・ ホームセンター
- ・ ドンキホーテ等です。

# 値切り交渉マニュアル

人と話すことが苦手な人ならここまでは難しいと思いますが、やってみると本当に下がります。

初めは抵抗感があると思いますが、せどりを始めた最初の理由を考えてみてください。

出た利益で家族や大切な人を幸せにしたり、趣味かけるお金を5分前後の交渉で得られる可能性が有るのです。

最初から無理だと考えず、できる範囲からチャレンジしてみましよう。

