

# 半無在庫販売

商品を販売していく方法を大きく2つに分けると、

- ・ 有在庫販売
- ・ 無在庫販売

が有りますが、ここでは半無在庫販売という手法をお伝えしたいと思います。

有在庫販売というのは読んで字のごとく、商品を仕入れてから在庫を持った状態で販売していくというスタイルですね。

国内転売をされている方のほとんどが、この販売形式での販売スタイルをとっています。

無在庫販売というのは、在庫を持っていないけどもその商品を販売し、売れてから仕入れに行くというスタイルです。

アマゾンやヤフオクで無在庫で販売することはリスクが伴います。しかし出来ない事はありませんので、販売する経験を積んでから実践されたら良いと思います。

私がこの章でお伝えする半無在庫販売とは、まだ決済は完了していないけど商品は仕入れできる状態に有るので、先んじて販売をしていくというスタイルです。

# 半無在庫販売

これは先ほどの【電話仕入れ】の章でもお話ししていましたが、電話で仕入れた場合や商品の取り寄せをしている場合などでかなり使えます。

実際にそのお店に行かなくても仕入れできる事が確定するこの手法なのですが、在庫を集めてもらっている時から販売を開始して下さい。

これがとても大事です。

ネットでも実店舗でもそうですが、商品の販売機会の逸失は全体的な売り上げの中でも見えない損失となります。

目に見えにくくだけで、**実質は赤字**が出ています。

電話で仕入れしたり、在庫を取り寄せしている間にも時間は経過していきますよね？

欲しい商品を店舗に伝えて、他のお店に在庫があった場合取り寄せをしてもらうことになるのですが、この取り寄せにかかる時間は3～5日間は見ておいたほうが良いです。

# 半無在庫販売

もちろん対応の良いお店では2日以内に届く時もあります。それとは逆で、1週間以上かかってしまう場合もありますので、必ず店舗側に取り寄せにどれ位かかりそうなのかを確認しておいてください。

待ってる間の時間というのは絶対に出てきますので仕方が無いのですが、残念ながらこの時間は1円も発生していない無駄な時間です！



その意識は忘れずに持っていてください。

その無駄な時間を解決するのが半無在庫販売なのです。

# 半無在庫販売

流れとしてはこうです。

- ① 電話等で他店舗の在庫確認
- ② 取り寄せの依頼
- ③ 集まるまでの日数を確認
- ④ それを把握した上で販売開始
- ⑤ 店舗から連絡を受けた上で仕入れに行く
- ⑥ 半無在庫で出品していた時に売れた商品の出荷

これが全体像です。1番オススメなのはトレンド商品を仕入れる時です。

トレンド商品については、

## 【トレンド商品のリサーチ&仕入れ方法】

で詳しく説明してますので、この章を読み終わったら目を通してみてください。

早く売り切りたい商品ほどこの手法を活用して行ってください。驚くほど売れます！

# 半無在庫販売

アマゾンで取り寄せ中の商品を販売して行く時には、商品登録の「商品入荷予定日」という項目に、商品が入ってくる日付に若干余裕を持って設定します。

ここも部分ですね。カレンダーが表示されますので結構わかりやすいです。

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface for setting a product's arrival date. The '商品入荷予定日' (Product Arrival Date) field is highlighted with a red box. Below it, a calendar for February 2016 is displayed, with the 29th selected. The calendar shows the days of the week (日, 月, 火, 水, 木, 金, 土) and the dates from 1 to 29. The 29th is highlighted in blue. Below the calendar, there are fields for '在庫' (Inventory) and 'コンディション' (Condition). The '在庫' field is also highlighted with a red box and contains the text '在庫数'. The 'コンディション' field is a dropdown menu with the text '- 選択 -'. At the bottom, there is a '販売開始日' (Start Date) field, which is also highlighted with a red box. A note below it states: '\* 未来の日付を入れた場合、この商品の販売情報(在庫)は、その日が来るまでサイト上に反映されません。'

これを設定しておくのと、売れたとしてもすぐに発送する必要がなく、指定した日付までは余裕を持って商品を待ってから発送できます。

商品を仕入れできる数と届く日付を把握できたら早速販売を開始しましょう！

こういうテクニックを駆使すればどんどん売り上げが上がりますので、張り切っていきましょう！