

# 商品を3つのタイプに分けた場合

今からあなたは間違いなく沢山の商品を販売していくことになります。

その中で回転率、つまり商品の販売スピードで

## 3つのタイプ

に分けてみたいと思います。



- ① 高回転（週に1回以上売れる）の商品
- ② 普通回転（月に1、2回売れている）の商品
- ③ 低回転（2、3ヶ月に1回売れている）商品

これが大きく分けた3つのタイプです。

# 商品を3つのタイプに分けた場合

順番に説明していきます。

①はFBAに着荷して、アマゾンページ上に反映されると直ぐに売れることも珍しくありません。

大体の目安としては、

## ランキングが10000位以内

であることが多いですが、カテゴリーによっても違いますので、その都度モノレートをしっかりチェックしていきましょう。



このようなランキングの推移は高回転商品に当たります。

カートボックスを獲得した瞬間に売れます。

# 商品を3つのタイプに分けた場合

こういう商品を仕入れる時に考えるべきポイントは、

薄利でも仕入れる

という事です。

出したら直ぐに売れる商品なのに、

「自分の仕入れ基準と合わないから・・・」

というガチガチの固定観念では

とても勿体ないです。

私はこういった高回転の商品に関しては、

利益率15%以上

であれば間違いなく仕入れます。

キャッシュフローが悪くなる事は有り得ないですからね。

# 商品を3つのタイプに分けた場合

基本的な仕入れの基準に関しては②になります。

## 【アマゾン入金サイクルとカードの上手い使い方】

の章にも書かせて頂きましたが、アマゾンで販売するにはこの考え方をベースとして仕入れを行ってください。

③の商品を仕入れる時は気をつけるポイントが幾つかあります。

まず低回転の商品は、

利益率・利幅共に①、②と比べて高い商品

でなければなりません。

売れた時の爆発力がなければ、二ヶ月も三ヶ月もお金を眠らせている意味がないからです。

# 商品を3つのタイプに分けた場合

最低でも利益率50%位は意識して頂けたら良いのではないかと思います。

二つ目は、売れるまでに時間がかかるので仕入れ単価が高過ぎないものを取り扱う様にする事です。

販売して初めて利益になりますので、在庫が残ってる状態はあまり良くありません。

その商品にかけたお金（仕入れ代金）が、その商品で滞っている状態が続いているので、お金の流れが悪くなってしまいます。

あとはちゃんと売れてくれるかどうかも見極めないといけません。

それを判断する時に、アマゾン商品ページのレビューも見様にしておいてください。このレビューが、

☆4つ以上

なら過去に売れた事のある価格そのまま売れる可能性は高いです。

# 商品を3つのタイプに分けた場合

それ以下なら、商品自身に不満をお持ちのお客様がい  
らっしゃるので、ヤフオクの落札相場などと比べて判断  
する必要が出てきます。

初心者の方におすすめなのは①と②ですが、

目の前に③の様な商品があるにも関わらず仕入れないの  
はお金を捨てている事と同じなので、覚えておいてくだ  
さい。