

商品販売実績の見方・利益計算方法

アマゾンで商品を販売する上で、必ず使って頂きたいサイトがあります。モノレートというサイトです。

これはせどりをする上で必須の、アマゾンの商品ランキングと価格推移を、分かりやすく表示してくれているサイトです。



そもそも商品の価格は、需要と供給のバランスで決まっています。

需要・・・その商品を欲しい人が多ければ多いほど価格は高騰していきます。

供給・・・その商品を販売できる人が多ければ多いほど価格は下落していきます。

商品販売実績の見方・利益計算方法

分かりやすい例を出すと、周りに何も無い砂漠のど真ん中でお水を売るお店が有ればどうでしょうか？



1本100円で仕入れたお水でも1000円で売れそうなイメージができると思います。

需要が高くて供給が低い状態ですね。

しかし、その周りに同じように水を販売する業者が来たとしたら、同じ様には販売していけないですね。

需要が低くて供給が高い状態ですね。

商品販売実績の見方・利益計算方法

明らかに前者の方が価格が高騰するというのが、需要と供給で決まる「価格」というものです。

そんな目に見えないデータを見える化してくれているのが、**モノレート**です。このサイトを駆使してどんどんリサーチしていきましょう。

では実際にどのような見方をすれば良いか、実際のグラフを用いて説明していきますね。



グラフの左が商品の価格 / グラフの下が年月日

- ・ 1番上のグラフの左右辺が商品の価格
- ・ 真ん中のグラフの左右辺が出品者数
- ・ 1番下のグラフの左右辺がアマゾンランキング
- ・ 全グラフの下面が年月日

商品販売実績の見方・利益計算方法

中古も新品もモノレートの見方は同じですので、今回は新品のグラフだけを追いかけます。

①の時点では、価格は2000～3000円に価格は落ち着いています。

②の時に急激に出品者が増えているのがわかります。これはどこかの店舗で全国一斉値引きを行った等の理由で出品者が急増したと考えられます。

③出品者が急増したために価格が一気に下がっているのがわかります。供給過多（出品者増）のために生じた現象です。

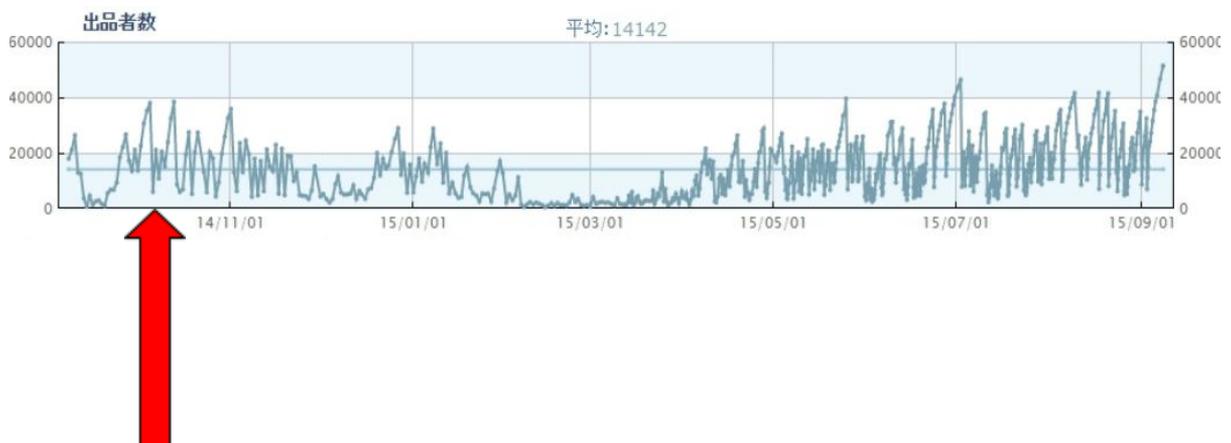
④出品者の数が減少してきました。売れ行きの良い商品なので出品者の減りが早いです。

⑤価格が急落してから半年で以前の価格に戻ってきました。これは、出品者の数が減少してきたから価格が徐々に戻りました。

商品販売実績の見方・利益計算方法

これが需要と供給のバランスにより引き起こした価格の変動です。

ランキングの見方ですが、折れ線グラフが下に折れていれば最低 1 個の商品が売れているという見方をしてください。



この様に折れた部分がそうです。このグラフはかなり売れている商品であることがよく分かります。

ここまでを頭に入れて頂ければ、もう1つ大事な事をお伝えします。

それは、この需要と供給のバランスが大きく崩れて価格崩壊に巻き込まれない様に気を付けなければならないという事です。

商品販売実績の見方・利益計算方法

価格の急落する商品について・・・

今後、リサーチをしていく中で必ず価格破壊が起こってしまう商品に出会うでしょう。

価格破壊を起こす商品の成り立ちについて説明していきます。価格崩壊が起こる商品は、

「ある傾向」

が有りますので、それを掴んでおいてください。

②のグラフ部分をもう一度見てみてください。ここから価格がみるみる下がります。

これが**価格崩壊**です。

先ほど述べたように価格崩壊が起こる商品は、供給量が需要を遥かにしのぐ場合に起こります。

供給過多の状態です。供給過多という状態は、**全国規模の店舗**で生じやすいです。

商品販売実績の見方・利益計算方法

例えばドン・キホーテ、イオン、全国規模の家電量販店などの店舗が、全国一斉値引きをしたりすると出品者が急増し、供給過多の状態に陥ります。

これについての詳細や対策は後ほどの、

【全国セールに気をつける】

で記載してますので気になる方は飛ばして読んでみてください。

仕入れをするだけでは無く、罫にはまらない様に守備力を上げていく事も大事ですので、意識して仕入れをしていきましょう。

