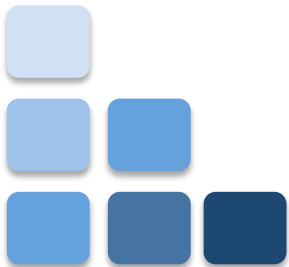


ヤフーオークションの活用について

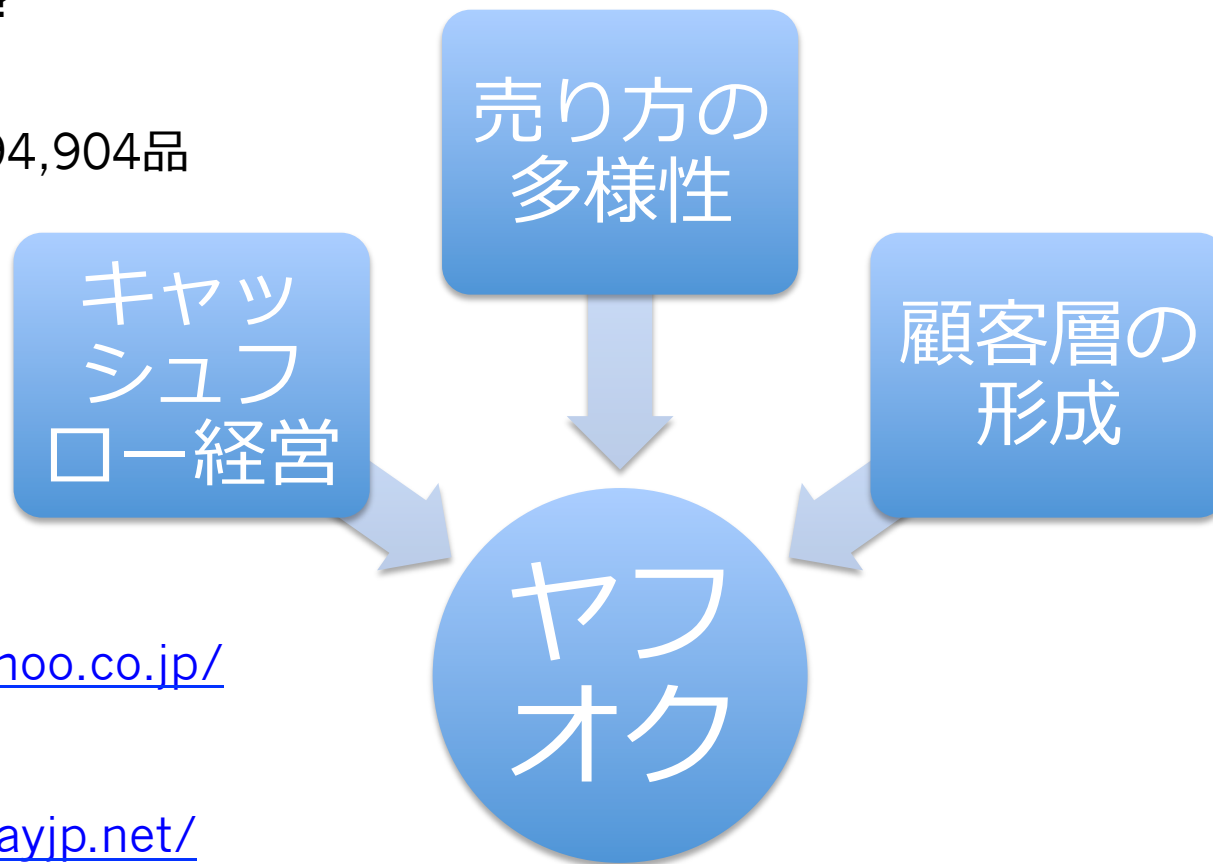
オークションサイトのノウハウ・ドゥハウ



FACE0 今日のテーマ

なぜいまヤフオクなのか？

5月27日時点
ヤフオク出品数 27,194,904品

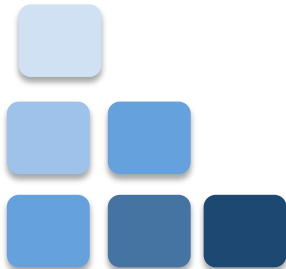


官公庁オークション

<http://koubai.auctions.yahoo.co.jp/>

入札件数ランキングサイト

<http://biddestauction.todayjp.net/>



販売チャネルとして無視できない状況

FACE1 そもそもネットオークションって

ヤフーオークション



国内シェアNO.1のヤフーオークション。

1. ネットオークションのはじまり
1995年アメリカのエール・オミジャー氏がキャンディケースを収集している妻のためにオークションサイトを自分のサイトに作ったのがはじまりと言われています。

2. 日本でののはじまり
1995年に古物営業法が改正されて、一般の方もオークションに参加できるようになりました。1998年に「楽天スーパーオークション」が開始したのがはじまりです。業界最大手のヤフーオークションは翌年の1999年にスタート。



FACE2 オークションの基礎知識

出品者 落札者

- 商品を売りに出すこと『出品』
- 買い手が価格を提示すること『入札』
- 一番高い価格を提示して商品を競り落とすこと『落札』

競る

- 落札されるまで入札が可能。
- 仕組みを活用した売買の方法を工夫できる。
- 故意的な違反行為には厳しい罰則ルールが設けられる。

個人売買

- あくまで個人と個人の売買が主体。
- 悪質な個人は淘汰される仕組みづくり。
- 個人単位で落札後のルールが違う。



特長を理解して活用を行う事が肝心。

FACE3 オークションサイトの費用比較

オークションサイトの費用比較について。

◆出品費用の比較表

オークションサイト 出品販売手数料 (2012年10月-)			
サービス名	登録料 (月額)	出品料 (商品毎)	落札手数料
Yahoo!オークション	399円 (Yahoo!プレミアム会費)	10.5円	5.25% (一部のカテゴリは異なる手数料率)
モバオク	315円	無料	無料
楽天オークション	無料	無料	6.3% (5.25%+1.05%)

5月27日
ヤフオク出品数27,194,904

楽天オークション
出品数 約3,500,000
※2012年4月時点

入札への参加

[http://
special.auctions.yahoo.co.jp/
html/entry_guide/index.html](http://special.auctions.yahoo.co.jp/html/entry_guide/index.html)

<http://special.auctions.yahoo.co.jp/html/introduction/cost.html>

<http://auction.rakuten.co.jp/guide/basic/fee/>

<http://mbok-navi.com/mbokhiyou.html>

ヤフーの一人勝ちが長らく続いている。

FACE4 何がどのくらいで売れるのか

オークファン



<http://aucfan.com/>

http://store.auctions.yahoo.co.jp/show/store_rank_top

直近3年間の落札データがチェックできる。(別途費用が必要)

オークファンはこのサービス提供で2013年4月25日にマザーズ上場。

鍋の売買タイミング

<http://pdf.irpocket.com/C3674/qzIz/Bffb/T4Z5.pdf>

スーツの取引動向

<http://pdf.irpocket.com/C3674/qzIz/WGYc/scY0.pdf>

出品商品の価値が分かります

FACE5 オークションサイトの特長



1.簡単

登録したその日から出品・入札ができる。
出品はモバイルなどでも簡単に出来るため手間なく始められる。

2.中古

中古品の売買が活発。
不動産から雑貨まで幅広い商品が揃う

3.低い

月額費用わずか。

<http://special.auctions.yahoo.co.jp/html/introduction/cost.html>

参入障壁の低さが相まって未だに新規参入者が増えてきています。

http://special.auctions.yahoo.co.jp/html/entry_guide/index.html

他のサイトに比べすぐに始められる手軽さ



FACE6 法人契約について

◆オークションストア STORE

ヤフーは個人での利用がメインだが、法人の出店も多く、法人契約をすると料金体系含め様々なメリットがある。
但し、審査が厳しいため審査に通過するための事前準備が必要な場合もある。

<http://business.ec.yahoo.co.jp/openflow/>

<http://business.ec.yahoo.co.jp/auctions/>

メリット 6 はじめやすい料金体系

初期費用0円、初月システム利用料が無料だからはじめやすい。さらに、個人出品より安いオプション機能を多数ご用意！

項目	ヤフオク!ストアの場合	個人利用の場合
月額固定費	月額システム利用料18,900円(税込)	Yahoo!プレミアム会員費399円(税込)
出品システム利用料	無料	10.5円(税込)/出品
落札システム利用料	ロイヤリティとして5%(税別)	落札された金額の5%(税別)
出品取消システム利用料	無料	525円(税込)/出品
注目のオークション	21円(税込)~/日	21円(税込)~/日
ストアホットオークション	52.5円(税込)/出品	—
太字テキスト	5.25円(税込)/出品	10.5円(税込)/出品
背景色	15.75円(税込)/出品	31.5円(税込)/出品
最低落札価格	52.5円(税込)/個	105円(税込)/個
贈答品アイコン	10.5円(税込)/出品	21円(税込)/出品
目立ちアイコン	10.5円(税込)/出品	21円(税込)/出品
ショーケース	21円(税込)~/日	21円(税込)~/日
ストアベストアイテム	105円(税込)~/口	ご利用になれません

■ 一部のカテゴリに出品する場合は、ご利用料金が異なります。

本格的に行う場合はストア契約。

FACE7 ヤフオクの活用方法

在庫処分

決算期などで在庫処分に困った際に利用します。
相場がある商材であれば1円スタートなどを活用すればかなりの確率で落札されます。

キャッシュ確保

落札者の9割以上は個人です。そのため、代金決済は銀行振込が半数を超えます。売った翌日に即現金回収という事も可能です。

既存ストアとの並行出品

一括出品ソフトなどを活用して既存の楽天やヤフーショッピングと同時に出品を行うことが可能です。(別途専用ソフトが必要)

<http://auc-daiko.com/>

FACE8 落札を増やすための販促策

◆オークションで利用される一般的な販促策

■ 1円オークション

ブランド品などでよく使われます。

[http://auctions.yahoo.co.jp/jp/showcase/star_club?
alocale=0jp&s1=cbids&o1=a&mode=2&apg=1](http://auctions.yahoo.co.jp/jp/showcase/star_club?alocale=0jp&s1=cbids&o1=a&mode=2&apg=1)

■ 出品オプションの活用

落札率が上がります

<http://special.auctions.yahoo.co.jp/html/option/featured/index.html>

■ イベント日の利用ー爆買いの日

<http://bakugai.yahoo.co.jp/bargain/index.html>

http://topic.auctions.yahoo.co.jp/promo/win_point510/p/index.html



商品によって販促方法は変わります。

FACE9 普段どんなことをしているか

売れるまで価格を調整し続ける

http://storeuser4.auctions.yahoo.co.jp/show/auctions?userID=riyu_co&u=%3briyu_co

1. 出品商品の価格調査

オークファンを使って出品商品の価格調査を行う。

2. 出品登録

商品情報を専用ソフトで登録して出品を行う。

3. 落札後の顧客対応

顧客情報をもとに入金チェック・発送。

4. 再出品

出品が終了した商品を価格調整をして再出品を行う。

5. ウォッチ状況のチェック

売れ残り商品の商品のウォッチ状況を確認する。

6. 価格調整後再出品を行う

ウォッチ情報をもとに最終の価格調整を行なって再出品する。

7. 売れるまで上記を繰り返す！！



日々ネット上に広告出稿をしているイメージ

FACE10 1円でも高く売するために

高く売するための3大原則

1.商品をより良く見せる撮影・加工
当たり前ですが、美しい画像であれば高く売れます。

売れないのは画像が悪い、画像の色味が違うなど。

2.検索の工夫
30文字の制限で商品タイトルに何を詰め込むか。
検索をより意識したタイトルづけ。クリックされる為のシズル感。
<http://aclabo.com/factory/title.html>

3.説明文の工夫
商品説明などをポイントを押さえた説明になっているか。



ネットで売るロジックは不変

FACE11 強者に学ぶ

ブランディアが4年連続NO.1に



<http://beststore.yahoo.co.jp/>

ヤフーでは毎年年間ベストストアと言って成績優秀なストアを表彰する制度を行っています。各カテゴリ毎に優秀なストアが選ばれ発表されています。業種ごとに分けられていますので、自社と同業種の店舗を比較することができます。



<http://www.defactostandard.co.jp/>

FACE12 1年間ヤフオクで販売を行なってみて

ヤフオクはダイレクトに結果が反映する

かんたん決済

<http://payment.yahoo.co.jp/>

■相場がある商品は確実に売れる

ブランド品など相場が決まっている商品は100%売れます。

相場より低めの価格で出品すれば確実に販売出来ます。

価格調整すれば、落札→入金でキャッシュを稼ぐことが出来る。

■売れるものが違う

ヤフオクと他のサイトでは売れるものが違う

■売れる金額が違う

但し、あくまでもメインの販売チャネルが前提

■商品は1対1の関係

世の中に一人でもその商品が欲しい人がいれば売れる

■年齢層の多様化

ネット弱者と言われていた40代～60代の方の参入が活発



日々ネット上に広告出稿をしているイメージ

FACE13 まとめ

オークション利用にあたっての5つのポイント

- ヤフオクだけでも勝負できる

商品構成によってはヤフオク単体での勝負も可能

- 既存のショッピングサイトでの成功が重要

但し、あくまでもメインの販売チャネルが前提

- 売れるものは売れ、売れないものは売れない

ブランド品などは確実に売れるが、売れないものはトコトン売れない

- ユーザーの違いを把握する

気軽に買い物ができる通常のサイトと違い、敷居は高い。

- 露出＝販売実績

多くのウェブサイトで販売することが売上を伸ばす一番のポイント



売れるものを仕入れる事に尽きる！！