

目次

～クリスマス商戦マニュアル～	5
はじめに	5
クリスマス商戦事前準備	6
ゴールデンタイム	8
クリスマス商戦で狙っていく商品	9
仕込みについて	19
クリスマス攻略	28
クリスマス攻略の流れ	46
個数制限突破法	47

～クリスマス商戦マニュアル～

はじめに

おもちゃ業界では年間売り上げの 4 割がクリスマスでの
売上と言われています。
そこからもわかるように 12 月 24 日まで信じられないくらい
おもちゃが売れます。

このマニュアルではクリスマス商戦で結果を残すための方法や
考え方をお伝えしていきます。



クリスマス商戦事前準備

クリスマス商戦は 12 月ですが、いまから準備をしておきましょう。

①配送料を安くする

クリスマス商戦は FBA に納品する商品量が増えるので配送料が非常に重要になってきます。

12 月から使えるように契約しておくのがベストです。

②資金を調達する

仕入れたい商品があっても資金がなければ仕入れはできません。資金はあればあるほど有利になるので資金に不安がある方は以下のアクションを取りましょう。

- ・不要在庫の売却(FBA,身の回り)
- ・0 円仕入れ
- ・融資を受ける

今後大きく展開していくには融資も必要になってくるのでこの機会に融資を受けることも検討しておきましょう。

③実店舗のラインナップ、価格の把握

スピード勝負のクリスマス商戦では**実店舗が確実に有利**です。また基本的にはネットショップが枯れてからの仕入れになるので**実店舗での仕入れが必要**になってきます。なので日ごろ店舗に行かない方やおもちゃを仕入れない方は各店舗のラインナップと販売価格を知ることが**重要**です。

クリスマスは店舗でリサーチするよりも「**回収**」が圧倒的に多いので**各店舗のラインナップと価格の把握**が非常に重要なってきます。

近隣のお店がわからない方は「ロケスマ」を使って調べましょう。



ロケスマ 17+
Digital Advantage Corp.
「ナビゲーション」内63位
★★★★☆ 4.0、133件の評価
無料

ロケスマ

<https://apps.apple.com/jp/app/%E3%83%AD%E3%82%B1%E3%82%B9%E3%83%9E/id498923187>

ゴールデンタイム



12月は1か月通して売れ行きは上がりますが特に

7日～24日(午前)は売れ行きが劇的に上がる傾向です。

24日以降はおもちゃの売れ行きは落ちるので仕入れた商品を

いつまでに販売するかをしっかりと決めておきましょう。

一部の商品を除き 24日までに売り切ってしまうのが理想です。

・注意点

12月に入ると FBA 倉庫がパンクすることがあります。

通常であれば1～2日で終わる納品が1週間以上かかるこ

とあるので納品のタイミングは意識しましょう。。

クリスマスでは**売るタイミング、スピード感が非常に重要**なので余裕を持って FBA に納品していきましょう。

また商品、時期によっては「自己発送」を利用ていきます。

「自己発送」を活用することで寸前まで販売を行うことが可能に
なるので**20日以降からは自己発送での販売も行っていきましょう**
通常の自己発送よりもカートが取得しやすい「**マケプレプライム**」がおす
すめです。

マケプレプライム

<https://services.amazon.co.jp/services/fulfillment-by-amazon.html>

クリスマス商戦で狙っていく商品

クリスマス商戦で狙っていく商品の条件は以下となります。

①Amazon 在庫切れの商品

基本的に Amazon がいる商品は利益が出ない場合が多いです。
なので必然的に Amazon がない商品がねらい目となります。

②年内入荷の予定がない商品

Amazon の在庫が切れても再入荷があると意味がありません。
最低でも年内入荷がない商品を狙っていきます。
年明けは 1 月中旬位から小売店に商品が入荷されます。

③高回転商品

これは必須ではありませんが**高回転商品が理想的**です。
高回転商品 = 人気商品となるので、高値でも売れる可能性が高く
売れ残るリスクも少ないためです。

商品例)ミラクルポッド



平均：アマゾン販売￥5,621 カード￥19,161 新品￥22,498 参考価格：￥8,618



昨年価格が高騰した商品です。

11月までは定価以下の5145円だったのが12月に入ってから

一気に価格が上がっています。価格が上がった後も高ランキングを維持しているのがポイントです。

年内で廃盤になった商品なのでその後も価格が高騰しています。

商品例)ウーモ



2016 年の目玉商品です。

10 月頃から品薄でしたが 12 月に入り一気に出品者が減り
大幅に価格が上がりました。

このようにクリスマスで大きく結果を残すには
**価格が上がっても高ランキングを維持できる商品を大量に
縦積みすることです。**

仮にこれらの商品を 100 個、200 個と縦積みすれば
1商品で 50 万円～100 万円の利益が生まれます。

クリスマスの基本戦略として以下の 2 パターンを意識しましょう。

①高回転商品の縦積み

**高回転商品や新商品の縦積みで数を捌き利益を積み上げていきま
す。**

廃盤でなくても年内の入荷がない商品が対象になります。

②廃盤商品

古い商品などの廃盤商品を販売し利益を作ります。

廃盤なのでクリスマスに売り切る必要がないのと、クリスマス前に仕込むことができるのがメリットです。

ただ新商品ほど高回転ではないので仕入れ判断は注意が必要です。

・性別によるパターン

「女の子向け」「男の子向け」によってパターンがあります。

①女の子向け

12月に入るまでトレンドが読み辛いが、爆発力がある

②男の子向け

早い段階で予想が立つが、爆発力は女の子に劣る

・大きく稼げる商品は〇〇

クリスマスで大きく稼げる商品は「新シリーズ商品」ではなく

「新商品」になります。

これについて過去の事例をもとに説明していきます。

例 1)ミラクルポッド



発売年:2017年(新商品)

2017年に開始された「ミラクルちゅーんず！」のおもちゃです。

戦隊シリーズやプリキュアなどと異なり過去のシリーズがなく

1番初めのシリーズになります。

このような1番初めのシリーズは注目しておきましょう。

品薄になった理由としては以下が考えられます。

- ①過去のデータがないので小売りの入荷が少なかった
- ②12月には生産が終了していた
- ③12月に入り女の子のトレンド商品となり需要が増えた

例 2)ウーモ



発売年:2016年

この商品もシリーズの初めの商品です。
10月くらいから若干のプレミア価格になっていましたが
12月に入り一気に価格が上がりました。
大幅に価格が上がった理由は以下になります。

- ①海外の製品のため発注をかけても入荷が少なかった。
- ②youtubeなどの媒体で広告されていた
- ③年内入荷なし商品だった

この2商品で共通するのが
①新シリーズではなく新商品
②年内入荷なし、生産終了
③女の子向け商品
この3点になります。

このようにクリスマスに稼ぎやすい商材は「新商品」となります。
もちろん新商品でなくともクリスマスの圧倒的な需要で
高値になる商品はたくさんあります。

定番商品で通常なら Amazon が在庫を切らすことがない商品も

クリスマスは在庫切れになることがあります。

12月はそのような商品も狙っていきましょう。

・定番商品の品薄

例)



1月の再入荷まで高値が継続した商品です。

通常の Amazon 販売価格の約 2 倍まで上がっています。

定番シリーズなので本来なら在庫切れにはなりにくい商品ですが

クリスマス需要が市場在庫を上回りました。

人気シリーズの商品は入荷も多いですが非常に需要が高いので

12月は注目しておきましょう。

・ゲームのねらい目商品

クリスマス時期は「ゲーム機」の需要も高まります。

ゲーム機は主に「限定版」に注目しておきましょう。

例)スマッシュブラザーズスペシャルセット

Nintendo Switch 大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIALセット
任天堂
プラットフォーム : Nintendo Switch



参考価格: ¥ 39,990
価格: ¥ 39,564 通常配送無料 詳細
OFF: ¥ 374 (1%)
「予約商品の価格保証」対象商品。 詳細はごちら。

この商品の発売予定日は2018年11月16日です。 在庫状況について
ただいま予約受付中です。

発売日までに商品を受け取るには、お急ぎ便をご利用のうえ、予約注文してください。 詳細を見る
この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。 ギフトラッピングを利用できます。
この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。 ギフトラッピングを利用できます。

エディション: 単体
Let's Go!イーブイ+ギフトボックス付 Let's Go!ピカチュウ+ギフトボックス付 ギフトボックス付 **単体**

* Nintendo Switchに、大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIALオリジナルデザインのドックとJoy-Con、大乱闘スマッシュブラザーズ、Nintendo Switch Onlineの3か月利用券(個人プラン)がついた特別セット。

新品の出品: 54 ¥ 39,564より 中古品の出品: 1 ¥ 45,340より

大判タイトルとのタイアップ商品です。

例)PS VITA

PlayStation Vita Wi-Fiモデル メタリック・レッド (PCH-2000ZA26)
ソニー・インタラクティブエンタテインメント
プラットフォーム : PlayStation Vita
★★★★☆ 491件のカスタマーレビュー



価格: ¥ 21,475 **prime**
残り1点 ご注文はお早めに 在庫状況について
10/30 火曜日 にお届けするには、今から16 時間 55 分以内にお急ぎ便を選択して注文を確定してください (Amazon.co.jp)。この商品は、スエヒロネットが販売し、Amazon.co.jp が発送します。この出品商品には代金引換とコンビニ・ATMでの支払いが選択できます。 ギフトラッピングを利用できます。

カラー: 5) メタリック・レッド


機種・種類: 3) 本体のみ
1) 限定デザイン本体+ソフト+ポーチ+液晶保護フィルム **3) 本体のみ**

2019年生産終了予定なので今後に期待できます。

ゲーム機だけでなく

大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL - Switch
任天堂
プラットフォーム : Nintendo Switch



ベストセラー1位 - カテゴリ Nintendo Switchゲームソフト

参考価格: ¥ 7,776
価格: ¥ 6,705 通常配送無料 詳細
OFF: ¥ 1,071 (14%)
「予約商品の価格保証」対象商品。 詳細はごちら。

この商品の発売予定日は2018年12月7日です。 在庫状況について
ただいま予約受付中です。

発売日までに商品を受け取るには、お急ぎ便をご利用のうえ、予約注文してください。 詳細を見る
この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。 ギフトラッピングを利用できます。

スタイル名: パッケージ版
パッケージ版Amazon限定付 ダウンロード版 **パッケージ版**

カラー: ソフトのみ


サイズ: amiiboなし
amiibo3体セット(FEver.) amiibo3体セット(ゼルダver.) amiibo3体セット(ポケモンver.) amiib

* すべてがスマブラ史上最大規模!
* マリオ、ドンキッコ、リンク、カーディンなどのおなじみのキャラクターたちがお台に登場!

人気ソフトの発売により周辺機器の需要も高まります。

例)アミーボ



amiibo キャプテン・ファルコン(大乱闘スマッシュブラザーズシリーズ)

任天堂

プラットフォーム : Nintendo Wii U, Nintendo 3DS

★★★★☆ 25件のカスタマーレビュー

価格: ¥ 1,575 prime

注: 別の出品者から、上記よりも価格が低い商品が出品されています。(Amazonプライム対象商品ではない場合)

残り1点 ご注文はお早めに 在庫状況について

10/30 火曜日 にお届けするには、今から16 時間 48 分以内にお急ぎ便を選択して注文を確定してください。(この商品は、[が販売し、Amazon.co.jp が発送します](#))。この出品商品にはコンビニ・ATM ギフトラッピングを利用できます。

エディション: キャプテン・ファルコン

Wii Fit トレーナー むらびと キャプテン・ファルコン シュルク ピクミン&オリマー

- 実際に触ったり、ながめたりして楽しむだけでなく、ゲームとともに遊べるキャラクターフィギュア、「amiibo」
- amiiboに対応したソフトによって、プレイヤーとして登場したり、特別なアイテムがもらえたり。
- ひとつつのamiiboが、いろいろなゲームの中でさまざまな体験、さまざまな遊びへつながる。
- Wii UではWii U GamePadに、Newニンテンドー3DSでは下画面に。対応ソフトであれば、どちらもamiiboが楽しめる。
- ニンテンドー3DS/3DS LLでも「ニンテンドー3DS NFC リーダー/ライター」があればamiiboが楽しめる。

新品の出品: 36 ¥ 1,113より 中古品の出品: 4 ¥ 1,180より

不正確な製品情報を報告。

アミーボは以下のポイントに注目しましょう。

①キャラクターの人気

②キャラクターの強さ

これらに需要が左右される傾向にあります。

例)接続タップ



ニンテンドー ゲームキューブ コントローラ接続タップ

任天堂

プラットフォーム : Nintendo Switch

カスタマーレビューを書きましたか?

注: この商品は、Amazon.co.jp 以外の出品者(すべての出品を表示)から購入できます。

出品者からお求めいただけます。 在庫状況について

エディション: ゲームキューブコントローラ 接続タップ

ゲームキューブ コントローラ ゲームキューブコントローラ 接続タップ

- 『大乱闘スマッシュブラザーズ SPECIAL』を「ニンテンドー ゲームキューブ コントローラ」で接続タップ1台に、最大4つのゲームキューブ コントローラを接続可能。
- 仕様は「Wii U用ゲームキューブコントローラ接続タップ」と同一です。

新品の出品: 35 ¥ 3,996より

不正確な製品情報を報告。

ニンテンドースイッチでゲームキューブコントローラを

使用するための接続タップです。

こちらも非常に需要が高く、人によっては必須になってくるので

価格が高騰しやすい傾向にあります。

ゲームはクリスマス需要と年末、年明け需要があるので
おもちゃよりも販売期間はルーズです。
クリスマスでなくても年明けでも需要が高いと覚えておきましょう。
注目タイトルは付属品、周辺機器にも注目することが大切です。

仕込みについて

クリスマス商戦は事前に商品を仕込むこともできます。

ただ闇雲に商品を仕込むのは絶対にやめましょう。

仕込み商品の条件は以下になります。

①廃盤商品(年内入荷なし商品)

今後供給がない商品です。供給がなくクリスマス需要の高さで
価格が上がる可能性が高いです。

②中、高回転商品

供給がなくてもある程度回転していないと価格が上がらない
だけでなく不良在庫となってしまいます。

仕込む商品は中、高回転商品に絞りましょう。

③過去の相場から判断

廃盤商品の多くは過去の商品が存在します。
過去商品の12月の売れ行きや現在価格、回転から判断しましょ
う。
実際に仕込みに向いている商品を紹介します。

例 1) レゴ ミドリのコンテナ



①廃盤商品→廃盤

②中、高回転商品→価格上昇後でも 1000 位程度の高回転

③過去の相場からの判断→類似商品から



類似商品が定価の 2 倍以上の価格でランクイン 2000 位以内。

例)パトロールドライバー



①廃盤商品→廃盤

②中、高回転商品→中回転なので少数の仕込みならOK

③過去の相場からの判断→過去 2 年のデータ参照]

このような商品は多くあります。

「Keepa」で「すべて」の期間を確認しないと気付かない部分になるの

でしっかりと確認しましょう。

・クリスマス事前仕込みのポイント

廃盤品、年内入荷なし品によって販売時期、仕込み数量が異なる。

①廃盤品→クリスマス以降も販売可

②年内入荷なし→年内販売もしくは年明け再入荷までに販売

期間内に確実に売り抜ける数量のみ仕込む。

基本的に**1月中旬に入荷**が始まるのでそれまでに販売しましょう。

このように仕込むと言っても商品によって内容が異なります。

生産状況、需要に合わせて対応していきましょう。

また**12月**に入っても仕入れができるように資金は使い切らずに残しておくことも大切です。

仕込みにも関わってくる「廃盤」の見つけ方を解説していきます。

・廃盤の見分け方

おもちゃの廃盤の判断方法として以下があります。

①ST マーク



おもちゃの多くには「ST マーク」があります。

「ST マーク」とは、第三者検査機関による ST 基準適合検査に合格したおもちゃに付けることができるマークです。

画像の赤丸部に注目しましょう。

「17」と記載されています。

これは 2017 年に検査に合格したということです。

なのでこの場合は**2017 年に発売したおもちゃ**となります。

ここでの数字で**古い商品、新しい商品の区別**が可能です。

例えば「15」「16」であれば廃盤の可能性が高くなります。

注意点としてこのマークは**海外のおもちゃには付かない**ので

日本のおもちゃ限定の見方となります。

②Amazon

Amazon の商品ページから廃盤の確認が可能です。

レゴ (LEGO) シティ ハイスピードパッセンジャートレイン 60051
レゴ (LEGO)
★★★★☆ 43件のカスタマーレビュー | 7人が質問に回答しました

参考価格: ¥10,500
価格: ¥ 15,800 prime
OFF: ¥ 2,701 (15%)
Amazonクラックカード新規ご入会で8,000ポイント
新品の出品: 25 ¥ 15,800より 中古品の出品: 1 ¥ 15,800より

種別: 鉄道

- 8チャンネル付きの電動式機関車、7スピード赤外線リモコン、取り外し可能な屋根が含まれているハイスピードパッセンジャートレインを作ろう!
- ウェイステーションには、席が二つある小さなプラットホーム、電車サービスのマップ、看板サイン、そしてライトと交差点があります。
- トレインドライバー、旅行者、サイクリストの3体のミニフィギュアが含まれています。
- レゴシティのセットは他のレゴの全ての組み立てセットと互換性があります。
- ハイスピードパッセンジャートレインの高さ4インチ、長さ30インチ、幅1インチです。前と後の車は高さ4インチ、長さ10インチ、幅1インチです。真ん中の車は高さ3インチ、長さ5インチ、幅1インチです。
- 曲がったレールは、高さ5インチ、幅2インチです。直線のレールは、長さ5インチ、幅2インチです。ウェイステーションは高さ2インチ、幅7インチ、深さ5インチです。
- もっと見る

類似商品と比較する
 不正確な製品情報を報告

この商品には新しいモデルがあります:
レゴ(LEGO)シティ ハイスピード・トレイン 60197
¥ 13,717
★★★★☆ (4)
在庫あり。

Amazon では新商品が発売されると
旧商品ページに画像のような表示がされます。

この場合の多くが「廃盤商品」となります。(確定ではないです。)

16,302位
Quick View: BSR History | Price History | Brand
ASIN: B00PY3EYSW | 7 FBA Sellers

レゴ (LEGO) クラシック アイデア パーツ <スペシャルセット> 10695
参考価格: ¥ 3,758
▲ ¥ 12,480 prime
残り2点。注文はお早めに。
こちらからもご購入いただけます
▲ ¥ 10,636 新品 (18出品)
▲ ¥ 10,799 中古品 (4出品)
推奨年齢: 4歳以上
★★★★☆ 113
新しいバージョンを表示。

3,320位
Quick View: BSR History | Price History | Brand
ASIN: B01CCT0ZQK | 10 FBA Seller

レゴ (LEGO) ディズニー ベルの魔法のお城 41067
参考価格: ¥ 8,618
▲ ¥ 11,900 prime
残り10点。注文はお早めに。
★★★★☆ 41
新しいバージョンを表示。

商品一覧でも一目でわかるので覚えておきましょう。

③シリーズ商品

仮面ライダー

プリキュア

戦隊シリーズ

ウルトラマン

などのシリーズ商品は新シリーズに切り替わると

旧シリーズは廃盤となります。

現行のシリーズを把握しておけば、旧シリーズの見分けが
簡単に行えるので現行シリーズは覚えておきましょう。

～2018年現行シリーズ～

仮面ライダー/仮面ライダージオウ

プリキュア/HUGっとプリキュア

戦隊シリーズ/ルパンレンジャー

ウルトラマン/ウルトラマンルーブ

④小売店

廃盤かわからない商品があれば小売店で確認しましょう。

お店にもりますが「卸」に確認してくれるお店もあるので
気になる商品は確認して貰いましょう。

「卸」情報だと信頼度が高いのでこの方法が確実です。

⑤その他

・ヨドバシオンライン



タカラトミー TAKARA TOMY
ポケモンクレーンゲーム [4歳~]
★★★★★ 5.0

レビュー (1) この商品に関する質問をする 投稿画像 最新情報

定価：¥7,538
販売終了時の価格：¥5,560 (税込) (定価の26%引き)
メーカー：タカラトミー
販売開始日：2015/11/12 [販売終了商品]

■ カテゴリランキング
ページ - おもちゃ・ホビー - 199835位 2日間100位以内
ページ - おもちゃ・ホビー > おもちゃ > ゲーム > アクションゲーム - 196位 136日間100位以内

この商品にはおすすめの後継モデルがあります

タカラトミー TAKARA TOMY
ポケモンクレーンゲームコレキヤッチャ「対象年齢：4歳~」
¥6,618 ¥6,000 600ポイント (10%還元)
在庫残少 ご注文はお早めに！ 今すぐのご注文で、2018年10月31日水曜日12:00までに「東京都新宿区」にヨドバシエクストリームサービス便(無料)がお届け
販売開始日：2016/11/18

ヨドバシオンラインでは「販売終了」の表示や
おすすめ後継モデルから判別が可能です。
ただ基本的にヨドバシの在庫が切れた段階でないと
判断ができないので注意が必要です。

・トイザラスオンライン

トイザラスオンラインでは「廃盤」の商品はページ自体が

なくなる傾向にあります。

ただトイザラスの在庫が切れないといページはなくならないので
注意が必要です。

例)

【オンライン限定価格】ポケモンクレーン モンコレキヤッチャー

タカラトミー

対象年齢：4歳～

★★★★★ 4.1 (8)

発売日：2016年11月18日

電池別売：単3電池x3

ギフトラッピングできます

5,269円 (税抜) 5,690円 (税込)

28ポイント

在庫あり 数量：1 ▾

電池があればすぐに遊べます！

0 ▾ 999円 (税抜) トイザラスオリジナル アルカリ乾電池 単3形 20本
1,078円 (税込) パックをショッピングカートに追加する

大きな画像

ツイート

お気に入り
入れる カートに入れる▶

クイック購入▶ 詳細 (?)

★ポケモン 特集ページをチェック！

在庫のある店舗：125店舗

山口県
トイザラス下関店

さがす

画像は廃盤商品ですが在庫があるためページは消えていません。

廃盤+在庫がなくなるとページがなくなると覚えておきましょう。

価格：1,999円 (税抜)
2,158円 (税込)

発売日：2018年07月05日

在庫なし/入荷予定あり

ギフトラッピングできます

またトイザラスでは画像のような表記の商品が多いですが
入荷予定ありになっていても入荷しない場合があります。

・家電量販店、イオン

各店舗の廃盤マークから判断します。

ヤマダなら「E」、イオンなら赤シールなど各店の廃盤情報も
逃さずに見ておきましょう。



このように多くの判断方法があります。

1つではなく多方面から確認することで精度が高くなります。

これらの知識はクリスマスだけでなく通常月でも使えるので

しっかりと覚えておきましょう。

クリスマス攻略

クリスマス時期は店頭リサーチよりも回収が多くなるので

回収方法が非常に重要になってきます。

・回収法

回収を行う場合は「販売価格」「売れ行き」を考えて回収に回ります。

まず販売価格が安いお店から回収していくのが基本です。

仕入れ値の安さは利益に直結する部分なので各店の「販売価格」は

事前に把握しておきましょう。

次に「売れ行き」を考慮して回収を行います。

すでに品薄な商品は「売れ行き」が悪いお店なら

残ってる可能性があるので「売れ行き」が良いお店、悪いお店を

把握して回収に回りましょう。

また回収前に必ず電話をして在庫確認や取り置きをしましょう。

店舗での商品回収は各店の状況を知ってる人が有利になってきま

す。

10月11月は各店の状況を掴むためにも店舗に足を運ぶことが大切です。

店舗に足を運ぶことで「**廃盤品**」「**品薄品**」もわかるので事前の仕込みにも生かすことができます。

クリスマスで大きな結果を出すために11月は積極的に店舗に足を運ぶことが大切です。

流れとしては…

①電話で在庫確認+可能ならば取り置き

②価格が安いお店から回収(取り寄せが可能なら取り寄せ)
となります。

すでに品薄の商品の場合は「**売れ行きが悪いお店**」を中心に回収していきます。

・各店のキャンペーン、セールの把握

12月に入ると多くのお店がキャンペーンやセールを行います。
これらを把握しておくことも非常に大切です。

例)

トイザらスクーポン→**11月後半～12月初旬(ループ可)**
別マニュアルで解説していますがトイザラスは毎年クーポンが発行されます。
この時期はトイザラスに通うようにしましょう。

イオン 10%OFF→地域にもよりますがクーポン付きのカタログが配布されます。1冊に1クーポンなので複数冊貰っておきましょう。

クリスマスは小売店も売り時なので
積極的にセール、キャンペーンを行います。
ここをしっかりと把握して仕入れを行うことが大切になります。

・売り時の注意点

クリスマス時期は Amazon がいなくなると一気に出品者が

群がる傾向にあります。

大きく稼げる商品は増えた出品者が一気に減っていき

最終的に価格が高くなります。

(市場在庫よりも需要が上回った状態)

出品者が一気に増えると焦って安売りしたくなるかもしれません

焦らずにしっかりと利益が取れる価格で販売しましょう。

仕入れミスで明らかに利益が出ない商品(再入荷があった商品など)

は在庫を残さないように損切することも大切になってきます。

商品によっては無理にクリスマスに販売しなくてもいい商品もあるので

しっかりと売り時を考えて仕入れを行うことが大切です。

無理に販売しなくてもいい商品例を紹介します。

例 1)ペイブレードスタジアム



この商品はクリスマスよりも年明けの方が価格が上がっています。

理由として

①年内廃盤商品

②クリスマスで市場在庫が枯れた

などがあります。

このように商品によっては年明けの方が価格が上がります。

例 2) モコモジオリーナ



12月に品薄になり、再入荷が2月予定だった商品です。

「Keepa」を見てわかるように 12月～2月初旬まで

価格が高騰しています。

このように

「再入荷が遅い商品」、「廃盤商品」はクリスマスに販売しなくても

利益がでる場合があります。

・11月～12月に毎日行うこと

この時期は毎日「Amazon ランキング」の確認をしましょう。

カテゴリは「ゲーム」「おもちゃ」になります。

Amazon ランキング:おもちゃ

https://www.amazon.co.jp/gp/bestsellers/toys/ref=sv_t_1

Amazon ランキング:ゲーム

https://www.amazon.co.jp/gp/bestsellers/videogames/ref=sv_vg_2

毎日見ることで各商品の相場を理解でき、

新たにランキングに入った商品にいち早く気付くことができます。

またキーワード検索も行ってきましょう。

例)

おもちゃ:プリキュア

おもちゃ:仮面ライダー

おもちゃ:リカちゃん

おもちゃ:アニア

おもちゃ:レゴ

などカテゴリーを絞って人気商品のキーワードで検索して

価格の動きを確認していきます。

・高値で販売する方法

売り方次第で利益を UP させることができます。

例)ウーニーズ(特典セット販売)



購入特典の「ペレット」と一緒に販売することで
1000 円以上高く販売が可能でした。

例)ポケモンカード(セット販売 + 特典)



1 個 500 円の商品を全種類セット + 特典付属で販売すると
利益が大幅に上がった商品です。
4860 円→18000 円以上で販売

特典のカードは店頭でもらうか、フリマサイトで 300 円で
購入可能でした。

9 種類集める必要がありましたが足りない商品は

プレ値で購入してセットにしても利益が出せた商品です。

・特典を意識する

おもちゃには特典が付く商品が多くあります。
先ほど説明したようにセットで販売してもいいですが
単品でも充分利益が出せます。

例)トイザラス レゴ 非売品



期間限定 7000 円以上レゴ購入でもらえた商品です。

特典単体で 3000 円以上で販売できます。



例)仮面ライダー



仮面ライダーのキャンペーン商品です。



発売当初は 8000 円以上で販売可能でした。

このキャンペーンは年に数回行うので注目しておきましょう。

このように特典を意識することで利益を UP させることができます。

・トイザらス ブラックフライデー



11月後半に行われるセールです。

安い商品が多いのですが、ほぼ間違なく値下げ競争がおこります。

リサーチ段階では利益が出る商品でも出品時には赤字になる

可能性もあるので注意が必要です。

ただそれは即売りの場合です。

商品によっては、クリスマスまでに価格が上がる商品もあります。



長期的な目線で見ればしっかりと利益が取れる商品が多いです。

<ブラックフライデーポイント>

①売れ行き

回転が悪い商品は出品者が増えるとかなり値下がりするので注意しましょう。

②生産

廃盤の商品を仕入れるようになります。

※ブラックフライデーはほとんどの商品が廃盤品です。

③在庫数

商品によって在庫数が異なります。

全体の在庫数が少ない商品を狙いましょう。

これらを意識して仕入れを行うとリスクが少ないです。

基本的には仕入れてすぐに利益が出ないと考えて売り時を決めてから仕入れを行いましょう。

かなりお買い得なセールなのでぜひ参加しましょう。

・保留テロ対策

12月は保留テロと言われる悪質な行為が増えています。

保留テロとは同業者が出品者を減らすために故意に他出品者の

商品を大量注文することです。

当然決済は行われず保留となります。

これにより最長で 2 週間は在庫がない状態となってしまいます。

過去の傾向としては人気商品ほど保留テロが起こる可能性が高いです。

売り時が大切な 12 月に 2 週間保留にされると非常に困ります。

なのでしっかりと対策、対応の仕方を考えておきましょう。

例)保留テロ

TAMAGOTCHI 4U WHITE (たまごっち 4U ホワイト)	[メモ]	[支払い保留中↑↑]	[同じ商品を大量注文！！]
TAMAGOTCHI 4U WHITE (たまごっち 4U ホワイト)			
TAMAGOTCHI 4U WHITE (たまごっち 4U ホワイト)			
TAMAGOTCHI 4U WHITE (たまごっち 4U ホワイト)			
TAMAGOTCHI 4U WHITE (たまごっち 4U ホワイト)			
TAMAGOTCHI 4U WHITE (たまごっち 4U ホワイト)			

画像はプライスターですが 1 度に同一商品が大量に購入されています。

この場合は支払い待ち状態となり決済が完了しなければ最長で 2 週間保留されてしまいます。

この保留期間は出品が停止した状態になるので商品が売れる事はありません。

・保留テロの判断

保留テロの判断として…

大量注文によって自分の在庫が品切れになったかどうかです。

例えば在庫を 5 個持っていたとして 4 個の注文が入ったとします。

保留テロは出品者を減らすことが目的なので 1 個残したりせずすべて購入する場合が多いです。

なのでこのような場合は一般のお客様の可能性があります。

逆に5個ある在庫のすべてが同一の人に購入されていれば
保留テロを疑いましょう。

保留テロの疑いがある商品は「Keepa」の出品者の増減を
確認していきましょう。



このような出品者の減り方をしている場合は
保留テロの可能性が高くなるのでカスタマーサービスに

連絡をして『保留テロ』の可能性があることを伝えて
キャンセル依頼を行えばキャンセルが可能です。

注意点として一般のお客様が購入されていた場合は
「悪い評価」が付く可能性があります。

保留テロの可能性が高いパターン

①同一商品の大量注文

②人気商品

③出品者が多く値下がり傾向の商品

④出品者が一気に減っている商品

これらを確認してキャンセルするか待つかを判断していきましょう。

・事前の保留テロ対策

保留テロの対策として以下があります。

①個数制限

②支払い方法からコンビニ払い、代引きを除外

これらの方でも 100% 防ぐことはできませんが
多少の効果はあると思います。

①個数制限設定手順

在庫管理画面で個数制限したい商品を選択し赤枠部分の
「詳細の編集」を選ぶ。



商品詳細画面に切り替わったら



「最大注文個数」に注文最大数を入力すれば完了です。

メーカー希望価格 Ⓜ ￥ 例: 2000

ギフト包装 Ⓜ

ギフトメッセージ Ⓜ

最大注文個数 Ⓜ

商品タックスコード Ⓜ 例: 会社

支払い方法のオプション 代引き コンビニ決済

販売開始日 2017/11/17

②代引き/コンビニ払い除外手順

メーカー希望価格 Ⓜ ￥ 例: 2000

ギフト包装 Ⓜ

ギフトメッセージ Ⓜ

最大注文個数 Ⓜ

商品タックスコード Ⓜ 例: 会社

支払い方法のオプション 代引き コンビニ決済

チェックがなければ除外できている

販売開始日 2017/11/17

チェックが付いている場合は外しておきましょう。

貴重な販売機会を逃す保留テロについては事前対策と対応で
身を守りましょう。

クリスマス攻略の流れ

・クリスマス攻略流れ

- ①事前準備→近隣の店舗、在庫状況、販売価格の把握
- ②12月に向けて商品の仕込み
- ③Amazon ランキングの確認、キーワード検索で商品の把握
- ④Amazon 在庫切れ商品の入荷予定の把握
(廃盤、年内入荷予定など)
- ⑤回収

⑥余裕を持ってアマゾンに納品(1週間程度)

(自己発送も取り入れる)

⑦販売価格の調整(価格変更)

売れた商品の把握が重要。

※保留テロの疑いがある商品は対応する

これがクリスマスの一連の流れとなります。

また12月は販売価格が流動的なので注意しましょう。

気付いたら自分だけ最安値になっているパターンもあります。

さらに高値で販売できたのに安売りしてしまうことになるので

他出品者の販売価格はこまめに確認して

できるだけ高く販売することを心がけましょう。

クリスマスは仕入れも大切ですが「売り時」「販売価格」も

非常に大切です。

仕入れて終わりではなくしっかり利益を残せるように販売を

行っていきましょう。

個数制限突破法

人気商品などは個数制限が設定されていることが多いです。

個数制限を突破する方法として以下があります。

①知らないふり

これが一番スタンダードです。

レジを打てる店員さんは

個数制限がある商品を把握していない場合が非常に多いです。

なので個数制限を知らないふりをしてレジに持っていきましょう。

もし注意されればそこで謝れば問題ありません。

ポイントは社員ではなく「バイト」を狙うことです。

この方法で8割以上は個数制限を突破できます。

②レジを変える

レジを変えるのも 1 つの手です。
クリスマス時期などは複数のレジが開放されてるので
一度買ったら車に荷物を置きに行って別のレジに並びなおせば
問題ありません。
店員さんが変わらない場合は時間帯をずらせば OK です。

③交渉

店員さんと交渉するのもいいかと思います。
その場合はしっかりと理由を伝えましょう。
「なぜ商品が複数必要なのか？」ここをしっかりと伝えた上で
交渉を行います。
ポイントは**「必要な理由と必要な数」**をしっかりと設定した上で
交渉に入ります。

④即席外注

即席外注はその場にいるお客様をお願いすることです。
ただ知らない人に話しかける必要があるので難易度が高い方法です。
一般のお客さんで話しやすそうな人にお願いする形になります。

⑤癒着

これは日頃から**お店に通い関係性を作つておく必要**があります。
難易度は高いですが**癒着ができればかなりの強み**になります。

ポイントは**お互いにメリットがある関係性を作ること**です。
すぐには再現できませんが何度もお店に通うことで
関係性を構築していきましょう。
クリスマスだけでなく常に強みになるので関係作りは
常に意識しておきましょう。