

**PC1 台から実現！  
年 300 万円を  
確実に稼いだ方法**

インターネットできちんと稼ぐ会

人生を本気で変えようと行動する皆さん、こんにちは。

自由生活プランナーの鈴木ロバートと申します。

この無料レポートにご関心を持っていただき、ありがとうございます。

インターネットできちんと稼ぐのは、ご承知のように、なかなか大変です。

私もこれまで散々な失敗を繰り返してきました。

その結果実感したことは、「盗めるノウハウはまず盗んでみる！」ということに尽きます。

あれこれと方法論を考える 実践する 失敗する 別の方法論を考える…

この通常のやり方は、実に時間を浪費するのです。

であれば、

人のアイデアを盗む 試す 失敗する 別のアイデアを盗む 試す…

このフローの方が、結果を出すまでの所要時間が圧倒的に短くて済むのです。

ここでご紹介する方法が、皆さんに普遍的に成功をもたらす、といういい加減なことは申しません。

ムイていない方もおられるでしょう。

それでも試す価値はあるはずです。

実際に私はうまく結果を出せましたから。

万一、あなたに合わない方法であっても、早々にそれがわかり、迅速な判断ができ、次の方法へとシフトチェンジすることで、結果的に成果に大きく近づくことができます。

インターネットできちんと稼ぐために、きちんと認識していなくてはならないことは、

仮説 検証 こそが、王道だということです。

私は、一人でも多くの方に、違う切り口のノウハウをご提供していくつもりです。

このレポートは、あくまでその1つであるということを、まずはご認識ください。

無責任な大言壮語で、とにかくダウンロードさせれば OK !

そんなことだけはしたくないのです。

私自身、そのためのマニュアルにずいぶん振り回されてきましたから・・・。

繰り返します。

このマニュアルは、合う人には合います。合わない人には合わないかも知れません。

でも、人様にお見せするからには、私自身が実際に試して、成果を出した方法です。

あなたが、この方法をうまく使いこなして、早々によい成果を出されることを願ってやみません。

長くなりましたが、誠意をもって最初にお伝えすべき前書きだと思いました。

それでは、具体的に進めていきましょう。

## 年 300 万儲けたノウハウ

このノウハウの根幹は、一言で申せば、オークションによる利益です。

現在のところ、もっとも確実で、現実的な方法のひとつといえるでしょう。

ただ、年間 300 万を目標にするには「仕入れ」が一番重要な課題となってきます。

まずは商品選びからはじめます。オークションでは今なにがよく売れているかを日々調査し、また、先見の目、ヒット商品などを常に視野にいれておかないといけません。

仕入れというのは何度でも繰り返しできるものなので売れ筋商品を確立することで毎月一定の収入が得られます。

自分の売る商品が確立してくると年間 300 万程度ならすぐに稼げます。

みなさんオークションなんかで儲かるわけがない！とは思っていませんか  
それは大きな間違いです。よく考えてみてください。実際に店舗をかまえ商売をしたとしても、余計な経費がたくさんいりますよね。

店舗代、人件費、電気代などなどです。  
商品売り利益がでたとしてもかなりの経費がいるわけです。  
しかしオークションならどうでしょう？

PC1台、ネットへの接続料、出品料、落札手数料のみが必要経費です。

また出品量、落札手数料などは商品が売れなければとられません。  
それに一人でやっていけるといのが最大の利益を得られる理由です。  
儲けたお金は全部自分のものになるわけですから…。

実際にどんな商品が売ればよいのか？

オークションで儲けるテクニック

出品数が少ない商品を守る、例えば私が実際に出品した物では、婦人服の小さいサイズ「5～7号」サイズ、逆に大きなサイズの服です。

これらの仕入れは、ほとんどがフリーマーケットや、個人経営のリサイクルショップなどです。こまめに通えば良いものがかかり安く購入できると思います。

ネットオークションで求めてくる方は、ある程度の予算をもってこのの商品をねらってくるケースが多いのです。

子供用の服も狙い目です。その場合、1歳児前後のサイズ、80ないし90号が高確率です。

今何が流行っているかを調査し、オークションで安く仕入れ転売する。

このほ方法は、手間隙が掛かりますが仕入れには困りませんのでお勧めです。例えば、最近ではサッカー選手のフィギュアでPRO STARSがあります。

この商品の売れ筋選手等を調査し、だいたいの落札価格を覚えておきます。

次に仕入れですがこの落札価格よりも安く落札しなければ意味がありません、安く仕入れるコツは、平日の朝～昼位に終了する出品物です。

これで安く落札できたならば、次は転売です、出品する際気をつけたいのが、今同じ商品が他の方から出品されてないか、ということです。これは必ず確認してください。ライバルが居なければ高値になりやすいからです。

そして、最も大事なことは、出品物の出品期間です。

期間は**3～5日**で終了が、

曜日は**土曜の深夜か日曜日の夜**が狙い目です。(落札する時の逆ですね)

### 家電量販店などで売っていない商品

例えば、最近では**パソコン工房**で12800円で売られていた DVD プレーヤーがオークションでは15000円～19800円で落札されました。

1台売れば2000円～7000円の利益になりました、なぜこの商品が高値で取引されたかという、まず第一にオークション以外であまり売られていなかった事、と MPEG ファイルをそのまま CD に焼いてテレビで見られることと、小型で自動車でも使えるといったところでしょうか。この様な商品をネット等で探し出して見るのも利益につながります。

### メール会員限定商品

ネット通販等で不定期ですが、メール会員に数量限定で格安で販売しているところがあります。これらはホームページ上で会員登録(無料)しなければなりません。これを上手く利用するとけっこうな利益につながります。

しかし数量限定なのでこまめにメールチェックをし GET しなければなりません。

**PC-Success**      <http://www.pc-success.co.jp/index.html>

**イチオシドットコム** <http://vl104.com/ver2/>

**パソコン工房**      <http://www.pc-koubou.jp/index.html>

**ビックカメラ**      <http://www.biccamera.com/>

**九十九電気**      <http://shop.tsukumo.co.jp/>

1年に1度の掻き入れ時を狙う

その時期、何をどの様に売ったら良いか？

この技は正月しか使えませんが、かなりの利益になりますので正月にはぜひ実践してみてください。

オークションで人気のある**ブランド物の福袋**を買いあさる。私の場合ですとポールスミスがお勧めです、ポールスミスの福袋は、約10万円相当が入っていて今年は2万円で販売していました、(去年までは1万円でした)これがオークションで単品で出品すると5～6万円にもなりました。

次に**パソコン関係の福袋**ですが、これもポールスミスほどでは在りませんが利益

になりました。あとアルペンの**スポーツウェアの福袋**も一万円のが単品での出品で2万円位にはなりました。

福袋に関して言えば、どんな福袋でも良いと言う訳ではなく、各店の福袋の質を調査しオークションでの売れ筋等も考慮し購入することをお勧めします。

## 仕入れ0円から利益を出す方法

一番理想的なのは、やはり無料で仕入れて利益を得るという方法でしょう。ネットに入札される物というのは、メジャーな物ばかりではないようです。意外とどこにでもありそうな物が売れたりします。例えば、自動車や映画、ブランド品のカタログやパンフレットなどです。店頭に行けばすぐに手に入れられるような物なのに、なぜか売れてしまうのです。当然、出品する方は仕入れ無料。コストゼロです。特に、ちょっと昔のレアな商品の物であれば、意外な高値がついたりするので、非常に魅力的な出品物だと言えるでしょう。

方法としては、今店頭で手に入る人気のある商品のカタログやパンフレットを手に入れおきます。

出品するタイミングは、それらの品物が**店頭で手に入らなくなった時**です。

当たり前のように手に入れられた時には価値の少なかった物が、手に入れられなくなるとたん、大きな価値を生み出していきます。

映画などでは、**試写会のチケット**なども、良く売れているようです。

こちらの場合は、逆に迅速さが重要です。

試写会チケットを手に入れるには、抽選に応募して当選しなければいけません。

その為に、当選の確立を高めるいくつかのポイントを記載したいと思います。

よく応募の方法として、ハガキとインターネットがありますが、**ハガキの方が当選確率高い**と言われていました。

主催者側も、より手間が掛かる方法の方を重視してくれているのかも知れません。面倒くさがらず、ハガキで応募することをオススメします。

**テレビよりラジオ、女性誌より男性誌、新聞より雑誌**に載っている応募を優先します。

より応募者数が少ない方を選ぶ事で、当選確率を高めます。

とにかくすぐに応募します。

締め切り日がありますが、それは気にせず、すぐにでも応募する事が大事です。

募集告知を見たら、すぐにハガキを書いてポストに投函しましょう。

コツは、**自分の言葉を一言つける**。

主催者側も、無作為に選んでいるようで、実はよく読んで選んでいる場合が多いようです。

「この映画をみたい！」という気持ちを一言に込める事が、意外と効果があるようです。

これらのポイントを参考にされて、実践してみてください。

ほとんど無料で仕入れられる方法といえば、懸賞で当たった賞品などもそうです。ハガキやインターネット代などが多少かかりますが、ほとんど元手ゼロでの出品が可能になります。

こちらの方法も、上記のポイントが生きてくると思います。

こういった商品などで、コンスタントに利益を出している人達が、意外とたくさんいます。

元手をなるべくかけたくない、という人にとっては、一つの有効な方法だと言えます。

次に、できるだけ安く仕入れて利益を得たいという方法です。

### トイフェスティバル

よく、大きな会場でオモチャショーなるものがたまに開催されます。

そこでは、必ず会場限定商品のフィギュアなどが販売されるのでそれらを購入して、転売するのも結構な利益になります。

出品する場合には、必ず購入したその日に出品するようにしましょう。

持っていくお金は多ければ多いほどいいのですが、個人差がありますので自分のフトコロと相談して持って行ってください。

しかし、値段の高いものを購入するほど、転売したときの利益が大きくなることもまた事実です。

### 高利益を呼ぶ問屋情報

以下の問屋からの仕入れが年間 300 万の利益を出すには非常に重要です。

人気商品、新製品などをすばやくチェックし、仕入れ売れ筋商品を確立する事で莫大な利益を稼ぎ出せます。



【オンライン激安問屋】 <http://www.raccoon.ne.jp/>  
【スーパーデリバリ-】 <http://www.superdelivery.com/>  
【おさがしドットコム】 <http://www.osagashi.com/>  
【JOY BOX】 <http://www.joybox.jp/about/index.html>  
【DVDドットコム】 <http://www.55dvd.com/index.html>  
【SUZUMASA】 <http://www.suzumasa.net/>  
【激安ショップ】 <http://www.otoku2.com/shop/>  
【ハッピーマーケット】 <http://www.hapima.com/bargai>  
【現金問屋 卸のオクムラ】 <http://www.rakuten.co.jp/okumura/>  
【問屋直販・卸値ショップの  
A-Class】 <http://www.a-class.co.jp/master/index.html>  
【ジョイントテックス】 <http://www.jointex.co.jp/>  
【定番問屋】 <http://www.standardmall.com/>  
【プライベート喜久】 <http://www.pri-kiku.com/kaisya.html>  
【イベント用品トチギヤ】 <http://www.tochigiya.com/>  
【(有)赤羽根】 <http://www.akabane-net.co.jp/index.html>  
【新井商店ではおもちゃ卸しの問屋】 <http://www.the-buyer.jp/arai/index.html>  
【丸善商店】 <http://www.rakuten.ne.jp/gold/maruzen-toy/index.htm>  
【タイムリバー】 <http://www.nasubm.co.jp/time-river/>  
【安多問屋】 <http://www.antadonya.com/>  
【(有)土橋商店】 <http://www.the-buyer.jp/tsuchihashi/index.html>  
【株式会社イナガキ】 <http://www.the-buyer.jp/inagaki/kaisha.html>  
【新井商店】 <http://www.the-buyer.jp/arai/index.html>  
【モロ電】 <http://www.the-buyer.jp/moroden/index.html>  
【WEEKS】 <http://www.weeks-f.co.jp/top2/top2.html>  
【(株)丸大】 <http://www.mard.co.jp/>  
【4H - CLUB】 <http://www.4h-club.com/>  
【(株)セルソン】 <http://www.the-buyer.jp/salethon/index.html>  
【株式会社 今村】 <http://www.the-buyer.jp/imamura/index2.html>  
【株式会社 ウィッシュ】 <http://www.the-buyer.jp/wish/index3.html>  
【アド・ナカムラ】 <http://www.the-buyer.jp/nakamura/shoukai.html>

以上商品選出について書きましたが商品を仕入れる時に1番ご注意いただきたいことは、

必ずオークションで売れるかどうか調査してから仕入れるべき、という点です。

ただ安いだけで仕入れても、落札されなければ在庫が増えるだけですのでご注意ください。

最初のうちは、仮説 / 検証で少しずつ進めるのがよいのではないのでしょうか。

### 高値につながる出品法

さて、次はどのような出品の仕方をすれば高値落札につながるかを、説明致しましょう。

#### タイトル

これが1番重要です。オークションでは、他の人と同じ様なタイトルではなかなかアクセスしてもらえません。

1つ私が使っているタイトルの付けかたの例をあげます。

たとえば、柄が同じでサイズが違うTシャツが2枚あったとします。

これをただタイトルに新品！！黒のTシャツ サイズ MとSのセットと書くより、  
**【新品！送料込み！】「黒のTシャツペアでどうですか？」**  
と書いたほうが格段にアクセス数がアップしました。

同じ商品なのに【送料込み】と【黒のTシャツペアでどうですか？】を変えただけです。

【送料込み】これはオークションはほとんどの場合、送料がかかります。

落札する人は送料も計算に入れて入札金額を決めますので  
これを送料込みにすることで入札しやすい環境を作ったようです。

【黒のTシャツペアでどうですか？】という表現は、オークションを見に来ている人が、自分に問いかけられた様に感じてクリックしてしまうようです。

結局のところ、一人の方にうたっている、というエモーショナルな要素が、オークションでは欠かせません。

## タイトル入れると効果のある文言

これはズバリ【おまけ付・即決・レア・新品・保証書付】です。

とくに【おまけ付き】は非常に効果があります、よくTVショッピング等で「今回は、さらに同じものをもう一つお付します。」というのがありますが、原理は同じです。

おまけを付けたことで、落札商品数が過去に1.5倍なった例もあります。このおまけは出品商品に関わるものが非常に効果かあると思いますので、

出品物によっておまけも変えたほうが良いと思います。例えばTシャツを出品した場合などは、おまけに100円位で仕入れたアクセサリ1つを付けるとこれにより付加価値が生まれ落札数もUpします。

## 効果的な説明本文

これは、体験談的な要素を多く取り入れる事をお勧めします。

本や電化製品、健康に関する物や、情報物など、様々な分野の商品に共通する事です。

「この商品を買った事でこうなりました！」「こんな効果がありました！」「こんな奇跡が起きました！」などです。

要は、本文を読んでもらう事で、疑似体験をしてもらうのです。

まだ手にして使ってもいないのに、あたかも使って、効果が感じられたような気分になってしまうのです。

入札する側にしてみれば、自分に対してどれだけのプラス(利益、効用)があるかが鍵になるのです。

これもエモーショナルな要素ですね。

## 商品写真・商品説明

いかに自分の商品にアクセスしてもらっても、商品の写真や商品説明がいい加減では入札につながりませんので、気をつけてください。

写真は、必ず3枚、載せるようにしましょう。写真の撮り方、写り方1つとっても入札件数にかかわりますので慎重に。明るい場所で、暖色を多く使って撮影しましょう。

商品説明は、サイズ等も正確に詳しく、汚れ傷などがある場合は、正直に真も載せましょう。これを怠ると後々トラブルになり、評価にも影響しますので、気

をつけてください。悪い評価でコメントに過去にその様なトラブルがあった事が載っていたら、たとえ1回だとしても、入札件数に響きますのでご注意下さい。

### 出品物の終了時期

金、土、日曜の23～01時で、時出品期間は、5日位で終了するのが高値落札につながるようです。

平日にアクセス&ウォッチリストしてもらい、週末の深夜に競ってもらう方が高値になりやすいからでしょう。

### 有料オプションの利用

レア物など高額になりそうで、入札数も期待できそうな時は、有料オプション料を惜しまず、目立てさせる事に重点を起きましょう。

注目のオークションや太字テキストなど1日100円払っても5日で500円です。自信のあるときは思い切って使いましょう。

### 自動延長

自動延長には、必ずチェックを入れましょう。これはオークションが終了する5分前から終了までに入札があった場合、終了時間が5分延長する、ということです。

これで、高額落札につながります。

### 口座

郵便局ばるる口座とジャパンネット銀行口座は最低開設しましょう

これもとても大事なことです。商品出品画面には支払い方法が表示されます。そこに郵便振替しか記載されてないのでしょうか？

郵便口座をもっていない、または郵便局からは遠い、郵便局ではちょっと都合が悪い・・・などという方もたくさんおられます。せっかく「この商品ほしいのに・・・」とお願いいただいても

支払い方法の便利がわるければやっぱりやめておこう・・・となる方もおられます。

最低でも支払い方法は郵便口座・銀行口座は作っておきましょう。

ご参考までに…。

**【郵便局ホームサービス】**

<http://www.yu-cho.japanpost.jp/service/ihs/ihs.htm>

**【ジャパンネット銀行】** <http://www.japannetbank.co.jp/>

**[e bank]** <http://www.ebank.co.jp/>

お役立ちソフト

オークションでの出品する時に役立つソフトをいくつか紹介致します。

これらのソフトを使う事により見た目もきれいな出品ページに仕上がりますし、出品商品の管理等にも威力を発揮します。

**【Visual Auction】**

[http://www.cloud-soft.net/VisualAuction/visual\\_auction.html](http://www.cloud-soft.net/VisualAuction/visual_auction.html)

**【AuctionSupport】** <http://www.ioqi.net/as/auctionsupport/>

**【オークションナビゲーター】**

<http://rd.vector.co.jp/soft/dl/win95/net/se160896.html>

振り込み手数料を無料にする方法

新生銀行で口座を開設すると、何処の金融機関への振り込みも手数料が原則無料になります。

**【新生銀行】**<http://www.shinseibank.com/>

1円オークション。

1円オークションとは開始価格を1円からで出品するということです。

『え？1円から！？ こんな絶対ソンでしょう』と思われる方もいることでしょう。

しかし、損をすることはあまりありません。うまくいかなかったとしても元値くらいは普通にとれます。

私の例ですが、デジカメを売りました。そのときに初めは25800円から出品し

ていたのですが1週間たっても2週間たっても全く売れないのです。何度出しても売れないので一度赤字覚悟で1円から出してみようと思い、1円オークションをやりました。

そうするとどうでしょう！アクセス、ウォッチリストがみるみる増えていき、終了日には300以上になったのを覚えています。

今まで25800円を出していたときに比べると10倍以上の人が見てくれたことになります。

結局、終了時には29000円以上に吊り上がったのです。

今では1円オークションで出品することが自分の中では普通になり、アクセス数などはこれが普通か！と思えるようになりましたが、はじめは本当にびっくりしました！ウォッチリストが多く入ると結構きもちいいものですよ！

この方法をやったことがない方は一度挑戦してみてもいいでしょうか！それからは1円で同じ商品をたくさん出品しました。1円からするという事は必ず売れるので商品回転が早くなり、儲けにつながってくるのです。人間の購買心理とは不思議なもので、入札がないとこの商品は人気がないと思われ、売れなくなってしまうようです。

しかし1円から開始することで入札数が『10』や『20』といった数字になります。

そしてこの数字を見た人たちが、『この商品は今売れてるんだ！』という錯覚に落ち入り、

『友が友をよぶ状態』になりアクセス数も一気に膨れ上がるのだと思われまます。アクセス数が増えるということは欲しい人も増えるということにつながるのだから金額も高く吊り上るのです。

1円オークションをするときはある程度人気のある商品や、ヒット商品などが適していると思います。

商品選びを慎重にしてくださいね！

売れが確立してきたら、運送会社と契約する

オークションで月に100個、200個売ってる人にとれば重要なことです。

それぞれ運送会社に月に100個、200個出せば送料もお安くなります。

佐川急便などは月だいたい100個を目安にだしてくれれば、みかん箱程度のものなら

全国一律500円程度で送れますということでした。  
その点ヤマト運輸はすこし高めなので、交渉が必要かも知れません。

送料を安くすることはお客様にとっても嬉しいことです。  
そうすることにより落札数も一気にUPします！

複数のIDを使い分ける

商品管理がしやすくなりますので、商品カテゴリー別に複数のIDを持ったほうが良いでしょう。

おわりに

以上は、あくまで一方法です。

しかし、実際に試行錯誤した結果でもあります。

最初に申した通り、合う合わないがあることでしょう。

でも、まずはトライ&エラーです！

果敢に、そして迅速に、今日から試してみてください。

上記の情報の全てにおいて、何らかの損害等が生じた場合、当方では賠償などの責任は一切負いかねます。あくまでご自身の判断でご利用下さい。

**インターネットできちんと稼ぐ会**

**鈴木ロバート**