

価格競争をあらかじめ予測し、  
ライバル達を出し抜いてしまえ！  
ポイントはモノレートのデータです。  
価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「000」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

## 内容

第1章 価格競争勃発！あなたも経験ありますか？.....	- 5 -
(1) 店舗せどりで発見した、お宝商品！？.....	- 5 -
(2) 大儲けのはずが、まさかの展開に！？.....	- 6 -
第2章 その失敗、防げたかもしれません。.....	- 8 -
(1) モノレートユーザーとは？.....	- 8 -
(2) モノレートユーザー数から分かる事.....	- 9 -
第3章 価格競争をいち早く察知し、ライバルを出し抜く！.....	- 10 -
(1) FBA を使わずに、自己発送で出品してみよう.....	- 11 -
(2) 下落後に再度値上がりするのを待つ「寝かせ」手法.....	- 14 -
(3) ライバルが多い商品を素早く売り切るには？.....	- 14 -

## ■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新  
の Adobe Reader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

## ■著作権について■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権はセドラー☆健一に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

## ■はじめに■



この度は僕の無料レポートをダウンロードして頂き、ありがとうございます！

この無料レポートを作成しました、健一と申します。

### ～自己紹介～

初めまして！千葉県在住の健一と申します。僕は元々平凡なサラリーマンだったのですが、せどりとのお出会いで人生が大きく変わりました。

本業と並行しながらせどりの作業を日々続けた結果、**1年後には月商350万円を売り上げ、今ではせどりの会社を設立し、脱サラを果たしております。**

せどりは諦めずに続けて行けば、必ず成功が待っています。そのために、この無料レポートが、あなたのお役に立てる事を願っています！

**いよいよ次のページから始まります！**

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

## 第1章 価格競争勃発！あなたも経験ありますか？

せどりをやっていれば、誰しも経験した事あると思います。そうです、  
価格競争です。買った時は儲かると思ったのに、いざ出品してみると、  
出品者激増により価格の大幅な下落が起きてしまった！

### (1) 店舗せどりで発見した、お宝商品！？

家電量販店で以下の商品を発見！



価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

---

～価格競争に負けないために～

**これが 12000 円でたくさん置いてあったんです！**

ランキング 56 位、価格 22000 円、出品者 10 人。

めっちゃ仕入れたくなりますよね～

(2) 大儲けのはずが、まさかの展開に！？

ライバルも少なく、回転もめっちゃめっちゃ良く、儲けもで  
かい。ついつい沢山買ってしまいそうですが、

**この後とんでもない事が起きたんです！**

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

ワイヤレスサラウンドヘッドセットの商品詳細 2015/12/03 参考価格 12,960



ランキング[ゲーム]: 56

この商品を USA のamazonで 見る

ASIN: B01554JJ72

JAN: 4948872447386

コンディション	最安値	出品者数	amazon販売
新品	¥ 10,602	180	10602 在庫あり
中古	¥ 7,180		

商品詳細図 レビュー図 オークション三 ストア三 FBA料金図

ワイヤレスサラウンドヘッドセット の期間毎の最安値グラフ

上下に拡大する



何じゃこりゃ～！！

価格が 22000 円から一気に 10602 円に！

出品者が 10 人から何と 180 人に！

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

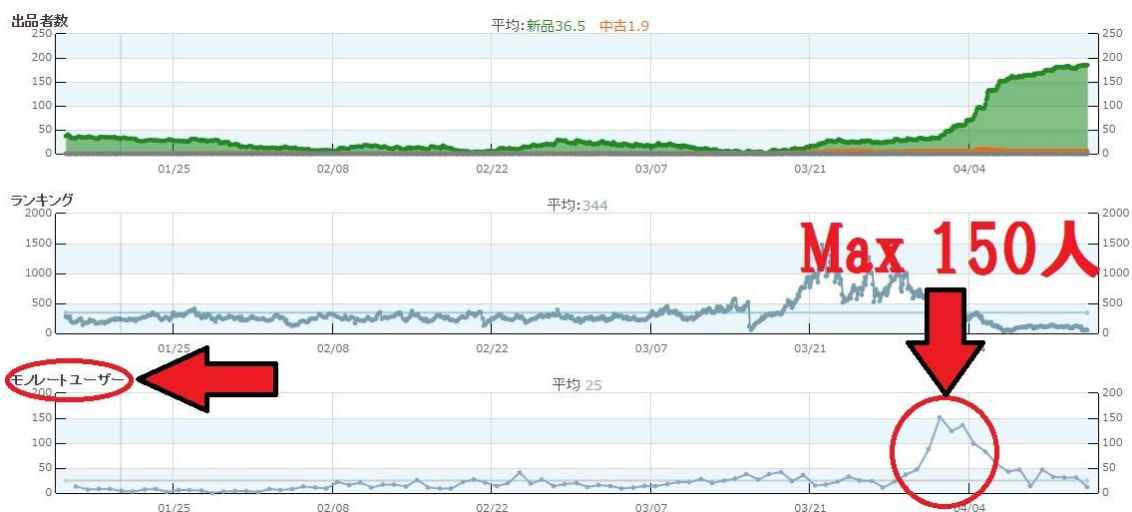
## 第2章 その失敗、防げたかもしれません。

### (1) モノレートユーザーとは？

仕入れる前に見て欲しかったところが、モノレートの「ユーザー数」です。ランキング、価格、出品者数をチェックするのは当たり前ですが、この「ユーザー数」を見ていない方が多いんです。

ランキングのグラフの下にある、

「モノレートユーザー」のグラフを見て下さい！



注意：モノレートユーザー数が表示されない商品もあります。



価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

---

～価格競争に負けないために～

モノレートユーザー数は、今見ているページを、他の人がどのくらい見ているか、その人数なんです。

上のグラフを見ると分かるように、今回のヘッドホンのモノレートユーザー数が急に増えた直後に、価格の下落、出品者の増加が起きています。

## (2) モノレートユーザー数から分かる事

モノレートを調べる人と言ったら誰ですか？そうです、ほぼ全員セドラーだと思われます。つまり、モノレートユーザー数が一気に増えたと言う事は、次のような事が考えられます。

- どこかの大手量販店が、同じ商品を日本中で一斉に大幅値引きした。
- 今まで品薄だった物が、大量に追加生産され、各地で出回った。

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

---

～価格競争に負けないために～

### 第3章 価格競争をいち早く察知し、ライバルを出し抜く！

モノレートのユーザー数も忘れずチェックして下さい。

もしユーザー数が上昇傾向にあれば、全国でセドラーが動き出している可能性が高いです。

あとは、ヨドバシやビックカメラなどの大手量販店でも安売りしていないか、もしくは、メーカーが再販を開始した、などの情報が無いかチェックすれば、価格の下落を予想できます。

下落が予想される時の対策を紹介します！

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

## (1) FBA を使わずに、自己発送で出品してみよう

今現在価格が下落しておらず、近いうちに下落が予想される場合は、**FBA を使わずに自己発送で出品するという方法があります。**

### 自己発送のメリット

- **商品を確保さえすれば、その場ですぐにでも出品が出来る。**

（FBA だと商品を自宅に持ち帰り、登録、梱包し、FBA に送ると言う手順になるため、どんなに頑張っても出品まで1日はかかります。）

- **商品が売れてから仕入れる事も可能。**


（例えば店舗で取り置きをして貰えば、お客さんから注文が入ったのを確認してから、実際に購入する事も可能です。）

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！  
ポイントはモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！


～価格競争に負けないために～

## 自己発送の仕方

ワイヤレスサウンドヘッドセット (詳細ページを表示する)



ASIN: B01554J172  
商品名: ワイヤレスサウンドヘッドセット  
定価: ¥12,000  
Amazonの競合商品の価格  
180 新品: ¥10,602 + ¥0 配送料より  
4 中古品: ¥10,400 + ¥0 配送料より  
Amazon売上ランキング: 103

 この商品はすでに出品情報があります。出品数量を増やすには、新しく商品を登録するのではなく、既存の出品情報を編集して数量を編集してください。出品終了している場合は、再出品してください。この商品の現在の出品情報を確認または編集するには、ここをクリックしてください。

商品管理番号   
出品者SKU。(各商品の個別の識別子。入力しない場合、自動的に作成されま  
ず) 例: 15700

country\_of\_origin


\* 販売価格   
コンディションに基づいた価格  
+ ¥0 配送料  
例: 5000

ポイント  %  
1以上の整数  
例: 10

予約商品の販売開始日   
先行予約商品の発送開始日。(この日付以前には入手できない商品)

セール価格   
最大18桁までの数値。カンマや通貨記号の使用は不可。  
例: 19800

画面下の方へ



FBA の時と同じように、商品の登録ページに進んでください。画面の下へスクロールします。

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

商品の入荷予定日  
取り寄せ中の商品が入荷される日付。

ギフト包装  
この商品に対してギフト包装を受け付ける場合に選択する。

ギフトメッセージ  
この商品に対してギフトメッセージを受け付ける場合に選択する。

コンディション説明  
コンディションに関する詳細な説明  
ご覧いただきありがとうございます。新品未開封で、外箱の傷みもありません。ご注文受付後、弊社倉庫より24時間以内に発送致します。よろしくお願致します。  
例：カバーなし。おもて表紙に多少キズがあります。

② 在庫  
在庫数 1

コンディション  
新品

リードタイム(出荷までかかる作業日数)  
正の整数 = 注意 = 2つ以上の値を入れてはならない日数に「日～日」と幅を持たせたり、末尾に「日」という語を入れてはならない。  
例： 5

販売開始日  
※未来の日付を入れた場合、この商品の販売情報(在庫)は、その日が来るまでサイト上に反映されません。

③ 支払い方法のオプション  
コンビニ決済 代金引換

④ フルフィルメントチャネル  
商品が売れた場合、自分で商品を発送する(出品者在庫)。  
商品が売れた場合、Amazonに配送を代行およびカスタマーサービスを依頼する(FBA在庫) 詳細はこちら

[フルフィルメントチャネル]：この商品にデフォルトの配送設定を適用します。

この設定を保持する

キャンセル 保存して終了

①自己発送の場合、ギフト包装やメッセージの添付は自分でやらなければならないため、外しておいた方が無難です。

②確保した数量を入力しましょう。自己発送の場合、入力した数がすぐに商品ページに反映されるので、間違えると予想を上回る注文が入る恐れがあります。

③コンビニ決済は決済までに時間がかかるという難点があり、代金引換は代金のやり取りを自分でやらなければなりません。どちらも手間がかかるので、外した方が無難です。

④ここでは、上の「商品が売れた場合、自分で商品を発送する」を選ぶことで自己発送となり、「保存して終了」を選べば、数分後にも出品が開始されます。

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

## (2) 下落後に再度値上がりするのを待つ「寝かせ」手法

今回紹介したヘッドホンは、モノレートを見ても分かるように、非常に人気の高い商品です。ですので、待っていればまた生産が追いつかなくなり、出品者が減少する事で、値段が上がる可能性があります。

ただし、Amazon が大量に在庫を出して来ているため、いつになったら市場の在庫が無くなって来るか、予想は困難です。

**大きな損失を生む可能性もあり、初心者の方や資金が少ない方には向かないので、今回は詳しくは紹介しません。**

## (3) ライバルが多い商品を素早く売り切るには？

ライバルが多い商品を素早く売り切るため、自己発送と言う方法を先ほど紹介しましたが、**FBA でも工夫出来る余地はあります。**

**代表的な方法を以下に紹介します。**

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイントもモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

- とにかく早く FBA に送る。

単純に、いち早く FBA に送り、スピード勝負を勝ち抜く事です。人気の高い商品であれば、カートを取得できた瞬間に売れる可能性が高いです。

- Amazon ポイントを付ける。

お客さんによっては、ポイントが高いお店を選んで買う方もいます。1%でも付ければ、あなたから買いたくなるお客さんも増えますし、3%以上付ければカートを取得しやすくなります。

The screenshot shows the Amazon Seller Central inventory management interface. The main table lists items with columns for '商品名 ASIN', '作成日', '在庫あり', '手数料見積り額', '販売価格 + 配送料', 'Amazonポイント', and '最低価格 + 配送料'. The 'Amazonポイント' column is circled in red, with a red arrow pointing to it and the text 'クリックし、ポイント計算機を開く'. A pop-up window titled 'ポイント計算機' is open, showing a '価格の割合' (Price Ratio) of 3.0% and '相当のポイント' (Equivalent Points) of 11 points. A red arrow points to the '相当のポイント' field with the text 'ポイントを入力'.

商品名 ASIN	作成日 ステータス変更日	在庫あり	手数料見積り額	販売価格 + 配送料	Amazonポイント	最低価格 + 配送料	すべて保存
苦手な人がいなくなる!人づきあひ129のルール [May 10, 2011]北山 節子 4804717641	2014/09/23 22:57:41 2014/09/23 22:57:48	0	¥ 285 ¥ 172 のFBA 手数料を含む	¥ 306	Amazonポイントを設定		詳細の編集
最後の視察!まの命があるうちに [Jun 19, 2008]ランディバウシュ、ジェフリー ザスロー; 矢野 薫 4270003499	2014/09/23 22:55:36 2014/09/25 21:21:38	1	¥ 276 ¥ 172 のFBA 手数料を含む		ポイント計算機		詳細の編集
はたらきたい。 [Mar 18, 2008]しま日刊-イ新聞、茶井重里 4902516179	2014/09/23 22:52:52 2014/09/23 22:53:00	0	¥ 277 ¥ 172 のFBA 手数料を含む		価格の割合 % 3.0 相当のポイント		詳細の編集
14歳の君へ—どう考えどう生きるか [単行本] [Dec 23, 2006]池田 晶子 4620317888	2014/09/23 22:48:43 2014/09/23 22:48:55	0	¥ 317 ¥ 172 のFBA 手数料を含む		11ポイント ポイントを計算		詳細の編集

上図は Amazon の在庫管理画面です。

この画面からポイントの設定が出来ます。

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

- 価格改定ソフトを使う。

人気商品は常に価格が変わり続けています。価格改定ソフトを使う事で、**自動的にカートを取得しやすい価格に設定してくれます。**



僕が使っているお勧めの**価格改定ソフト「プライスター」**です。

簡単な設定で24時間価格を細かく改定してくれます。**無料体験版もあります**ので、試してみたいかがでしょうか？

プライスター：<http://pricetar.com/>



価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

---

～価格競争に負けないために～

## ■おわりに■

ここまでご覧いただきありがとうございます。

**せどりで稼ぐためには情報がとにかく大事です。出来る限り多くの情報を集めた方が確実に儲かります。**

モノレートは非常に便利なサイトですが、それだけの情報では足りない場合もあると言う事です。

しかし、**失敗を恐れてばかりでは何も学べません。迷ったら1個だけでも買ってみるといいでしょう。失敗を経験すれば、色々学べる事が出来ます。**1個ならそんなに損失は大きくないので、授業料だと思って下さいね（笑）

## ■自己紹介■

◆ ハンドルネーム：健一

◆ 座右の銘：楽はしない、偉ぶらない、誰のせいにもしない

◆ 自己紹介 URL：<http://garnetz.space/>

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！ポイント  
はモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

## ■ 発行者情報 ■

◆ 発行責任者：健一

◆ メールアドレス：[gynfo7472927612@gmail.com](mailto:gynfo7472927612@gmail.com)

➤ このレポートへのご意見、ご感想をお聞かせください。

◆ メインブログ：「『せどり』を始めて1年で起業！脱サラ！独立までの歩みと自由な日々」

ブログトップページ：<http://garnetz.space/>

➤ 健一がせどりの日々をブログ配信し、皆さんがもっと儲けられるようにアドバイスします。

◆ メルマガ：「健一流せどり術！初心者から始めて副業で月10万円！」

メルマガ登録：<https://twelfth-ex.com/rg/38432/2/>

メルマガ解除：<https://twelfth-ex.com/dm/38432/2/>

➤ 健一がせどりの様々な情報をメルマガで配信し、皆さんがもっと儲けられるようにアドバイスします。

価格競争をあらかじめ予測し、ライバル達を出し抜いてしまえ！  
ポイントはモノレートのデータです。価格？順位？？出品者数？？  
いえいえ！「〇〇〇」を良く見て下さい！

～価格競争に負けないために～

これからもよろしくお願  
い  
します！

