

自己アフィリエイトで20万円稼いだ後の話

即金性NO1の稼ぎ方といえば？

こんにちは、細野です。

自己アフィリエイトで20万ぐらい稼いだら、次にやることはオークションです。

家の中にある不要品や友達や知り合いが処分したがつているモノを自分がオークションに出品をして販売をしていきます。

なぜこれをやって欲しいのかと言うと、誰でも出来て、作業自体も難しくなく、あっという間に数万円程度であれば稼げるからです。

後述の出品代行業も取り入れれば、毎月安定的にお金が入ってくる仕組みを作ること出来ます。

自己アフィリエイトは審査が通らないなど、実践ができない人もたまにいますが、オークションはやれば誰でも絶対に結果が出ます。

自己アフィリエイトで稼げた人は、稼ぐ流れを止めないためにも実践をしてさらに稼ぎの額を伸ばしていきましょう。

目次

-

- 1、最初にやること
- 2、オークションに必要なもの
- 3、オークファンへの登録
- 4、実際に出品してみよう
- 5、商品が売れてからやること 落札者者連絡編
- 6、商品が売れてからやること 商品発送編
- 7、商品が売れてからやること 評価編
- 8、終わりに

-

それでは始めていきます！

1、最初にやること

まず最初に、オークションをやるといっても売れるものがないと話になりません。

そこで家の中にあるいらぬものを、メモ帳にリストアップすることから始めて下さい。

その際に、こんなものは売れないよなーと考えるのではなく、出品できるものは全部列挙するようにお願いします。

なんでこんな事を最初に言うのかというと、パッと見ただけではゴミにしか見えないんだけど、オークションに出したら、それを欲しいという人が凄まじい勢いで集まってきて、高値で売ってしまったって事が頻繁にあるんです。

そのまま家の中に眠らせていたり、捨ててしまったら0円。

粗大ごみであれば捨てるのにもお金がかかりますしね。

でもオークションに出せばそれを欲しいという人が、お金を払って、送料も相手持ちで落札をしてくれる。

だから、最初に何を出そうかなーと考える段階で、自分で勝手にこれはダメと判断して切り捨ててしまうのではなく全部リストアップする。

これをやりましょう。

2、オークションに必要なもの

オークションを実践する上で必要な物は、以下の5つです。

- ①メールアドレス
- ②ヤフーオークションのID
- ③銀行口座
- ④商品
- ⑤商品を発送してもらう運送業者
- ⑥デジカメ
- ⑦出品テンプレート

それぞれについて解説をします。

まず①のメールアドレスについて。

これは、フリーメールでもいいので連絡が取れるメルアドが必要です。

後述のオークションIDを取得する際や、商品が売れた時、質問が来た時にメールアドレス宛に連絡が来るので用意しておいて下さい。

ヤフーやGメールなど自分が普段読むメールであればどれでも大丈夫です。

続いて②について。

オークションといっても色々あるのですが、最初にあなたがやるべき事はヤフオクです。なぜヤフーなのかというと単純に集客力が一番ここが高いからです。

商品売る時に人通りが少ない郊外に出店するよりも、駅前や商店街など人が集まっている所に出店をしたほうがお客さんを呼びやすいですね。

ヤフーオークションは競合のオークションサイトを抑えて圧倒的に利用者が高いので、まず最初にここを利用します。

[オークションの登録はこちらから](#)

手順に従って登録を済ませて下さい。

簡単に説明をすると、

ヤフーのIDを作る → プレミアム会員登録 → 本人確認
の手順で作業をするとヤフオクに出品ができるようになります。

特に難しい作業はありませんが、わからない事があれば僕に聞いてきて下さい。登録が完了できるように教えます。

続いて③について。

商品の代金支払いにはクレジットカード決済、または銀行送金を利用します。その際に誰も使っていないマイナーな銀行を用意すると使い勝手が悪いので、ゆうちょ銀行とジャパンネット銀行の口座開設をしておいたほうがいいです。

なぜこの2つを作るかというと、オークション参加者の中で使っている人が多いからです。

同じ銀行間であれば送金処理や、手数料が安いというメリットがあります。

まだゆうちょ銀行やジャパンネット銀行の口座を持っていない人はこれを機に作っておきましょう。

[ゆうちょ銀行口座開設](#) [ジャパンネット銀行口座開設](#)

またクレジットカード決済も処理が簡単で便利な決済方法です。

こちらでも利用できる人は必ず登録しておきましょう。

[ヤフーかんたん決済登録](#)

次に④について説明をします。

最初の段階で出品できる商品をリストアップして下さいと言いましたが、そこでリストアップしたものがいくらで売れるかをこれから調べていきます。

売れる商品がないとオークションは出来ないのです、まずは家の中にある不要品を片っ端からリストアップするようにして下さい。

最後⑤について。

商品が売れてから発送をするのが面倒くさいと思う人が多いようです。

でも運送会社で頼めば自宅まで集荷に来てくれるって知ってましたか？

またコンビニに持っていけば、メール便や宅急便の発送を24時間を受け付けてもらえるので、仕事が忙しくて発送とかできないって人も安心です。

運送会社はいくつかありますが、郵便局とはこブーンの2つを抑えておけば不便を感じることはないでしょう。

特にはこBOONはヤフーオークションと提携をしていて、送料が安くなるのはもちろんの事、ポイントも貯めることが出来るのでオススメです。

[はこBOONの登録はこちらより](#)

これ以外にも厚み2cmまでのCDやゲームのような小さな商品は、80円から発送ができるヤマト運輸のメール便というサービスが使いやすくオススメです。

ある程度大きさのあるものははこBOONで、厚みがなくて小さなものはメール便、それ以外のものは郵便局から定形外郵便として発送するといいいでしょう。

メール便や定形外郵便は電話をすれば自宅まで集荷に来てくれます。またはこBOONはコンビニから発送をするので24時間365日発送が可能。メール便もセブンイレブンが家の近くにあればここから24時間発送が可能です。

ネットで買い物する時に、購入者が来にするのって送料と納期（いつ届くか？）の2つです。

この不安を可能な限り少なく出来るように、迅速に発送ができる体制を作って行きましょう。

続いて⑥。

デジカメですね。

これは何に使うかという商品の撮影です。

ちょっと前までデジカメって高かったんですが、今じゃ1万円も出せば普通にいいのが買えます。

こういった安価なもので全然問題ないし、携帯電話についているカメラでも撮影は問題なく出来ます。

これから先もオークションを続けて行きたい人は1万円ぐらいで買うことが出来るデジカメ。

要らないものだけ処分出来ればいいやって人は携帯のデジカメを用意しましょう。

⑦について。

オークションに出品する際にきれいな出品文やページのほうが見栄えが良く、成約率も上がります。

無料で使えて使いやすいテンプレートがあるのでこれを使って下さい。

[即売くん](#)

即売くんの使い方

3, オークファンへの登録

ここまで解説をしてきた通りにやっていれば、すでにいつでも出品できる準備が出来ているはずですよ。

家の中にある要らないもののリストが完成しているはずなので、それを使って、実際に出品しようと思っている商品がいくらかで売れるかを調べていきます。

利用するサイトはオークファンというサイトです。

こちらのサイトにまずはアクセスして下さい。

[オークファンはこちら](#)

するとこのようなサイトが出てくるので、
落札相場という所を選択して、
商品名を入力。

いくらぐらいで商品が取引されているか調べていきます。

これに関しては動画説明をしたのでそちらをご覧ください。

4、実際に出品してみよう

オークファンを使って何がいくらで売れるかがわかったと思うので、
売れそうな商品はどんどん出品をしていきます。

オークファンの落札履歴から類似商品を選ぶと、
実際に落札された画面に飛ぶことができます。

ここから出品をすることで、
カテゴリ選択の手間が省け、効率的に出品ができます。
この仕組みを使って出品作業を効率化していきます。

出品するにあたって、商品の商品撮影が必要になります。

これは商品の、

- 全体写真
- 細部を撮影したもの
- 商品背景写真

の3枚を撮影しておいて下さい。

写真は加工をしたり、余白をカットすれば見栄えが良くなりますが、
ここでは難しい事は考えずに撮影した商品3枚を編集せずに出品をする。

これでいいです。

実際の出品については、
動画を作ってみたのでこちらを参考にください。

5、商品が売れてからやること 落札者者連絡編

オークファンでチェックした相場価格で商品を販売していけば、
出品さえこなせばすぐに商品が売れていくはずですよ。

よりすぐに売れていく感覚を味わいたい場合は、
出品価格を1円にして、出品終了時間を夜の9時や10時に設定してみてください。

今までの取引の経験上、この時間帯で終わらせるのが
最も競りが盛り上がり、値段が跳ね上がる傾向があるのがわかっているのです。

オークファンでチェックした時に値段がついていないもの、
何度も出品したけれど売れなかったものは、
この1円出品を使って売り切ります。

それでも売れなければ処分をしまっていいでしょう。

ここからは問題なく商品が売れたことを前提に説明を続けます。

商品が売れてからやることは、
落札者への連絡です。

これは相手の

- 住所
- 電話番号
- 送金方法
- 希望の発送方法

を確認し、
それに対して自分から
落札価格+送料の合計金額を相手に知らせる。

これをやって下さい。

6、商品が売れてからやること 商品発送編

相手に連絡をして、返事が来て、
送料と落札価格の合計の請求もした。
そして相手からの送金も確認できた。

この段階まで来たら、
商品を相手に発送します。

これは商品を梱包して
荷札を貼り、
コンビニや運送会社まで持っていく。

集荷を依頼する場合は最寄りの営業所に電話をします。

梱包のやり方は説明しだすと長くなるので、
詳細は割愛しますが、

商品を入れる箱はスーパーに行けば無料で貰えますし、
クッション材はホームセンターなどで購入して下さい。

7、商品が売れてからやること 評価編

落札者への連絡、支払いの請求、商品の発送が完了したら、
次にやることは落札者への評価です。

これはやってもやらなくてもいいのですが、
最初の段階は信頼がないためなかなか高値で出品した商品が売れません。

なので信頼を高めるために評価を入力し、相手からも評価をもらってこの部分を強化します。

評価は基本的に問題がなければ”非常に良い”を入力するようにしましょう。

終わりに

以上が、オークションに不要品を出品して稼ぐための全体像の説明です。

これを本格的にやる場合は古物許可証という資格が必要になるので、代理出品やせどりなど、本格的にネットでモノを売って行きたい人は相談して下さい。

最後に僕の連絡先を書いておくので、何か困ったり、わからない事があれば聞いてきて下さいね。

それではこれで失礼します。

当レポート作成者情報

細野 悠輔（ほその ゆうすけ）

site : <http://h9nfp.com/>

skype : hosono.yusuke

mail : yusuke.hosono.ltd@gmail.com

twitter : https://twitter.com/yusuke_hosono

facebook : <https://www.facebook.com/yusuke.hosono>