



**GAME ソフトせどりでサクサク稼ぐ！
初心者のためのプチ攻略法☆**



目次

目次.....	2
第1章:ゲームソフトせどりは稼げる！	5
せどリッチ forGAME とは？	5
せどリッチ forGAME にはまった理由.....	5
なぜゲームソフトは売れるのか？	5
第2章:仕入れについて.....	8
外回りのお店は必ず押さえよう！	8
在宅での仕入れ先	8
今が旬のハードを選べ！	9
マニア向けは避けよう！	9
仕入れるジャンル.....	9
第3章:せどリッチデータの活用.....	10
ランキングの見方.....	10
データは常に最新の状態で！	10
第4章:売れるためのポイント.....	10
商品のコンディション説明について.....	10
価格設定について.....	11
価格調整のコツとタイミング	11
回転率重視か？利益重視か？	11
第5章:注文が確定したら.....	12
商品梱包は丁寧に	12
発送は迅速に！	12
1度売れたら2度売れる！	13
第6章:お客様は神様です！	13
お客様の立場になって考える事の大切さ.....	13
評価への返答は必須！	13
おわりに.....	14

【はじめに】

この度は、【GAME ソフトせどりでサクサク稼ぐ！初心者のためのプチ攻略法☆】をダウンロードしていただき誠にありがとうございます。

本レポートはゲームソフトせどり初心者向けに、少しでも売り上げを延ばすために、知っておくべきポイントを押さえてもらうという趣旨で作成しております。

ゲームソフトに関しては、仕入れ時に大きな出費が生じてしまい、逆に売れるかどうかの心配をされる方も多いと思いますので、この度私の実体験を踏まえ、レポートという形でプチ攻略法を曝け出すことにいたしました(^◇^)

今後の参考にしてもらえれば嬉しいです☆

それではご覧ください。

ころり



【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 AdobeReader をダウンロードしてください。
(無料です)

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

【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作成者・ころりに属します。

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。

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。

このレポートを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。

第1章:ゲームソフトせどりは稼げる！

せどリッチ forGAME とは？

さて、今何かと話題のせどリッチというツールがあるのですが、このツールは今までいくつかシリーズ化されておりまして、大手サイトのアマゾンを利用したせどリツールとしてせどりをやってる方なら一度は耳にしている方も多いかと思います。

せどリッチ forBOOK、せどリッチ forDVD、せどリッチ forCD、と次々に販売されていますよね～(*^_^*)

そのシリーズの中で意外とあまり知られていないのが、**せどリッチ forGAME** というツールです！

まあ、あまり知られていないのも無理はないんですが。。

だって、一部の人間にしかそれは公開されていないからなんですよ～(*´艸`)

せどリッチ forGAME にはまった理由

せどリッチシリーズの中でもこのせどリッチ forGAME は私にとっては頼もしくて有難い存在で、かつ手放せないツールになってます♪(^◇^)

元々私自身がゲーマーで、ある程度ゲームに関しては慣れ親しんでいたのもあって、ゲームせどりをやってみようと思うまでにそこまで時間はかかりませんでした。

やってみて実感したのは、「**ゲームソフトってこんなにサクサク売れるものなんだ♪**」と、ということです(*´艸`)

他のせどりにも言えますが、基本的にゲームソフトも仕入れることさえできれば高い確率で売りさばく事が出来ます。

そういった理由でこのせどリッチ forGAME に今は完全にはまってしまっています☆

なぜゲームソフトは売れるのか？

好きで始めたゲームせどりですが、あまりにもサクサク売れるので、その理由はなぜなのかを少しだけ自分なりに考えてみました。

まずは【推論】

本、CD、DVD、ゲームの中で、ゲームというジャンルがかなりの率で需要が高いのでは？とまずは推測しました。

その推測した根拠をひとつひとつあげてみます。

あくまでもこれは私の主観なのですが、**本を買う人の動機**は大体以下のような感じだと思います。

- ① 時間が空いた時に家でじっくり読みたいから。
- ② 本屋さんを片っ端からハシゴしてでも欲しい本があるから。

次に **CD を買う人の動機**は

- ① そのジャンルが単に好きだから、あるいはそのアーティストのファンだから。
- ② 時間さえあればいつも聞きたいから。

次に **DVD を買う人の動機**は

- ① 主に洋画や邦画、アニメなどを家で永久保存版として、いつでも観れるようにしたいから。

といった、手に入れたいというそれなりに強い想いが、上記の3つのメディアに共通しているなあと思いました(´ー`)フッ

まあどれも至極当然な、買う動機だと思いますがどうでしょうか？

ゲームに関してもこれらと同じ事が言えます。

ただゲームに限っては、他の3つのメディアには無い**ある特殊な売れやすい条件**が備わっているのです(´ー+)キラッ

それは一体何かと言いますと、少なくとも私の知見では**一般にレンタルが普及しているかしてないか？**という違いです。

これが他の3つのメディアと**決定的に違う点**だと思います。

他の3つは普通にレンタルできますよね？なので、わざわざ買わなくても事足りる人は結構いるはずなのです。

一部のショップを除いて、なぜ一般にはゲームソフトのレンタルは流行らないんでしょうか？

おそらくレンタルという形態にすると、他のメディアに比べ色々な問題が出てきやすいからだと思うのです。

まず普及しない理由として思い付くのは、そのままレンタルして猫ばばするやつが出てきやすいからだと考えられます(_ _ ;)

つまりレンタルしたはいいものの、返すこともできない程熱中しすぎてしまう・・・その結果猫ばばしちゃうわけですね f(_ ^)

それではレンタルしたい人はいつまでたってもレンタルできない、店側としてはクレームを受ける機会が多くなりますし、在庫管理もやりづらいでしょう(皿 ` ;)

かと言って、商品数を多くすればするほど、そういう事情から回転率は悪くなる一方でしょうしねえ(。・。；

なので試しにレンタルしてみるかぁー♪などという機会が一般にはないわけです。となるともう買うしかないでしょうが☆(* _ ▽ _ *)

主に購入するのは小中高生の利用目的である事が、ダントツに多いだろうことは想像に難くないですよ？(σ - ω -)σ

基本、ゲームっていうのは子供のためにあるようなものですから(もちろん大人も含めて)、遊びや趣味というジャンルにおいて、他の追随を許さないのがゲームソフトであると思うところです(^v^)

ちょっと長々と書きましたが、まあそういうわけで、そのゲームをプレイしてみたい人は実際に買うという方法でしか、その望みを叶えることはできないのですよ(o _ ▽ _ o)

ここで【結論】

以上のことから、ゲームソフトはレンタルができない分、他の3つのCD、DVD、本よりも売れやすいということが考えられるのです☆

第2章:仕入れについて

外回りのお店は必ず押さえよう！

当たり前ですが、せどりでは仕入れ先の確保が重要になります。

近場のゲーム中古店は片っ端から、押さえておきましょう☆

こればかりは自分の足で動いてください、としか言いようがないですね(笑)

在宅での仕入れ先

仕入れ先をもっと増やしたいなら、遠出してでも増やしたいと思うでしょうが当然限界が出てきますよね？

そういう場合は在宅でも仕入れができるので便利です☆

在宅の仕入れ先で有名どころとしては

古本市場オンライン

<http://www.furu1online.net/shop/goods/goods.asp>

ブックオフオンライン

<http://www.bookoffonline.co.jp/top/CSfTop.jsp>

イーブックオフ

<http://www.ebookoff.co.jp/index.jsp>

ゲオオンライン

<http://www.geo-online.co.jp/>

これらの4つの仕入れ先が、利用しやすいですね☆

アマゾンでの出品最低価格と結構差があって、高利益が見込めるソフトが目につきますので利用しない手はないです ♪

これらを有効に使ってどんどん仕入れを行いましょう☆

今が旬のハードを選べ！

ゲームソフトを仕入れる時、どれを仕入れたらいいのかわからないという場合には、まずハードであるゲーム機本体の種類を押さえておく必要があると思います。

基本押さえておくべきハードの種類は、

任天堂 DS(ディーエス)、
任天堂 Wii(ウィー)、
PSP(プレイステーションポータブル)、
PS2(プレイステーション2)、
PS3(プレイステーション3)、
XBOX360(エックスボックス360)、の6つの機種です。

この最新の人気機種さえ押さえておけばとりあえず大丈夫です☆

マニア向けは避けよう！

人気機種6つ以外の一昔前の機種は、当然ながら需要がそこまでありませんので、初心者には不向きだと思います。

一部のマニアには売れるかもしれませんが、それだと回転率が落ちますのでモチベーション維持も少しばかり大変かもしれません f(˘_˘)

要は人気のある旬のハードを使うソフトを仕入れれば、それだけ売れる確率も上がるということですね☆これは基本的なことなので頭に入れておきましょう♪

仕入れるジャンル

このゲームソフトの仕入れに関してはジャンル毎にこれは売れ行きがいいとか悪いとかの判断はあまり必要ないと思います。

ジャンルに関わらずどれもコンスタンスに需要があるものは売れる、ないものは売れないというシンプルな実状が反映されやすいメディアだと感じてます。

こんな事を言うと、じゃあ一体どれが必要があるかの判断が必要な気がしますが、これは初心者はまだできなくても全然問題ありません(^v^)

と言うより、ただ単にせどリッチのデータを元に仕入れるだけですので、余計な心配

は必要ないですよ(^_^)

そんな私も実際にまだ始めてから1ヶ月そこそこで、売上を叩き出しているので大丈夫です☆

第3章:せどリッチデータの活用

ランキングの見方

せどリッチ forGAME では**ランキングが命です！**

他のせどリッチと比べればわかるのですが、アマゾンランキングがシビアな程に上下の入れ替わりが早かったりします。

今までの経験上、ランクは**10,000位以内**のものが売れやすいです。

10,000位以上だと極端に回転率が悪くなりますので、初心者には不向きだと思いますね(。・)

データは常に最新の状態で！

せどリッチのデータは**48時間毎**に、最新の状態になるよう更新されています。

特にゲームのジャンルはランクなどの入れ替わりが頻繁にあるので、最新状態でないと仕入れの際に当初見込んでいた利益を下回る事もしばしば頻発します(_ ;)

実はそれで何度か失敗したことがありますので(yT T)y
この点だけは常に気を付けていてくださいね☆

第4章:売れるためのポイント

商品のコンディション説明について

アマゾンに出品する際に商品のコンディション等を記載しますが、他の出品者のものを読むと、あまり具体的なコンディションの説明がされていないことが多いです。

これはその分お客様の**購入意欲を削ぎ落とすリスク**を背負うことに繋がりますので、この部分に気を抜いてはいけません。

お客様の目に留まり買うか買わないかの重要な判断材料になりますので、できるだけ詳細かつ丁寧に書く事を心掛けましょう☆

もちろん後々のクレームに繋がるような嘘や誇張はいけませんよ d(￣□￣)

価格設定について

せどリッチで仕入れたソフトを利益が出るように価格設定をするわけですが、これは基本アマゾンに出品されている最低価格近辺に合わせるのをお勧めします。

出品する商品の状態にもよりますが、最低価格と同じにするか、少し上乗せして設定するかは他の出品者のものと比較しながら決めます。

例えばアマゾンマーケットプレイス出品の場合は送料が340円なので、それを考慮に入れつつ他の出品者との価格の差を縮める、きりのいい価格にしてみる等々の工夫もしてみましょう☆(*ー*)

価格調整のコツとタイミング

ゲームソフトに限りませんが、この価格調整が売れ行きを左右すると言っても過言ではありません。なかなか売れない時は、価格を調整することも必要不可欠です。

これはほとんどの出品者の方がやってることでありますが、調整する時は**1円単位**で下げるのがベストです☆

ではそのタイミングは？と言うと、それは週末であったり、サラリーマンのお給料日近辺だったりします。

あと、アクセスが集中しやすい時間帯ですね。
お昼休み時、又は深夜の就寝前辺りなど色々と試してみると良いですよ。

回転率重視か？利益重視か？

これについては意見が分かれると思いますが、ゲームソフトに関しては個人的には利益重視でいいと思います。

そうでなければ、このゲームソフトせどりの醍醐味は味わえません(笑)

回転率は、ぶっちゃけ**価格設定次第**なのです(￣ε￣)

ただこの価格設定も間違えば、利益損失に繋がる可能性も十分ありえるので注意すべき点ではありますね。

第5章:注文が確定したら

商品梱包は丁寧に

注文確定メールがアマゾンから届いたら、やったあー♪とガッツポーズを取る瞬間です＼(*^▽^*)/

あっ、でもその逸る気持はなんとか我慢して、慎重に商品を梱包してあげましょう☆

その際によくやりがちなミスが、髪の毛や小さな糸くずなどの埃や塵が入りこむことです。

これは**クレームの対象**になりかねないので要注意です！

ゲームソフトの場合は基本メール便発送で構わないと思いますが、その際なるべくプチプチでできた梱包材を使いましょう。

ソフトは精密機器で出来ているのもあるので、本などとは違いそこは十分気を付けてくださいね。

あとできれば納品書と一緒に送付状も添付すると、購入者様からの評価を頂ける確率が高くなるので、率先して行った方が良いでしょう☆

発送は迅速に！

梱包が終わったら、できるだけ早めに発送手続きを行いましょう。

配送業者さんに引取に来てもらうか、自分で持ち込み発送するかは自由なんですが、私の場合はすべて持ちこみで発送しています。

その際利用しているのは近くのコンビニですね。

ほとんど24時間で対応してくれるので、何かと小忙しい私は重宝していますよ☆

1度売れたら2度売れる！

無事に発送が完了したら、今度は同じ商品がないか仕入れ先のお店を再度チェックしてみることをお勧めします。

売れたということはすなわち需要があると判断して構わないと思います。
私の場合は2度3度と同じソフトで収益を上げる事が出来ていますよ☆

なので、定期的に同じソフトのチェックはしたほうがいいですね(^◇^)

第6章:お客様は神様です！

お客様の立場になって考える事の大切さ

商品の受注から発送、そしてお客様の手元へ無事に届くまでの間、どうか気を抜かずについて欲しいと思います。

お客様は出品者の一挙手一投足をきちんと見ているものです。商品説明文にしろ、メールでの受注や発送に関する内容文、中身の梱包の状態、実際に手元に届いた商品の状態など、実に細かい部分まで見ているのです。

相手の顔が見えないからなおさら、そこは慎重にする必要があります。
こういうことは出品者として基本的な姿勢であることは肝に銘じておきましょうね☆

評価への返答は必須！

商品が売れたあとのお客様へのアフターフォローは大事です。
それはクレームなどへの対処もそうですが、是非やっておいて欲しいのは評価をもらったら必ず、返答をしておきましょう。

これをほったらかしにしておくと、今後の評価がもらえなくなる可能性すらありますので、最後まで気を抜かずについてくださいね(^)

その際コピペとかは論外ですよ！(σ-ω-)σ

きちんと自分の言葉で感謝を込めて書いてあげましょう。
その姿勢が今後の売れ行きにも左右する要素になりますので(*_*)

おわりに

ここまで長々と書いてしまいましたが、いかがだったでしょうか？

なるほどー！と思うところや、すでに知ってるよー的な内容もあったかと思いますが、今後のせどりライフの参考になれば嬉しい限りです☆

それでは、最後までお読みくださいますようお願いございました！



発行者：ころり

ponpon ころり ♪ のドキドキ哀楽日和

<http://ameblo.jp/arufa-omega-love-univers/>

せどりで稼ぐ ♪ 目利き不要で安定収入を目指せ☆

<http://sedorichtool.seesaa.net/>