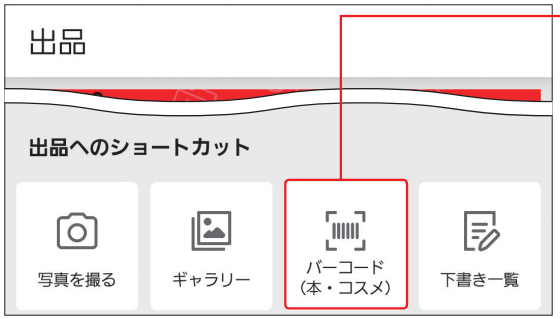
Section 025

出品

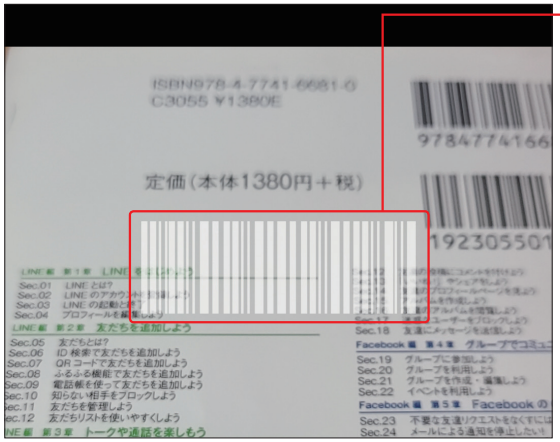
商品のバーコードを読み取って出品する

バーコードが付いている商品を出品する際は、「バーコード出品」機能が便利です。商品のバーコードをスキャンするだけで商品の情報が自動入力されるので、各項目を入力する手間が省けます。

バーコード出品機能で出品する



❶「出品」画面を表示して＜バーコード＞をタップします。



❷カメラに切り替わったら、中央のスキャナ部分に商品のバーコードを写します。

MEMO　バーコードに対応していないジャンルもある

バーコード出品機能に対応している商品ジャンルは、「本」「音楽」「ゲーム」「コスメ」「香水」「美容」「家電」「カメラ」の8ジャンルです（2020年7月時点）。それ以外のジャンルを出品したいときは、手動で情報を入力する必要があります。

❸スキャンが完了すると、商品名と参考価格が表示されます。

❹＜商品写真を撮る＞をタップします。

❺商品を何枚か撮影します。

❻商品を撮影したら＜完了＞をタップします。

❼「商品の情報を入力」画面が表示され、バーコードの情報をもとに、カテゴリーや商品説明文が自動的に入力されます。商品ページの作成方法はSec.027を参照してください。

Section 038

商品撮影

汚れや傷は隠さず掲載して伝える

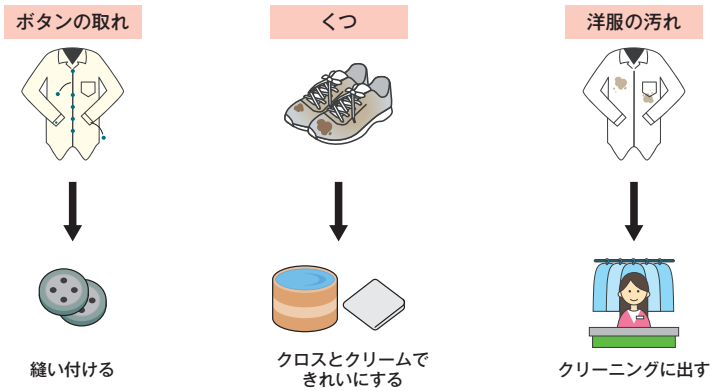
商品を出品するとき、どうしても汚れや傷を隠してきれいな写真だけを掲載したくなりますが、クレームを避けるためにも、汚れや傷は必ず掲載するようにしましょう。

撮影前にできるだけ修理・補修する

出品の際は、商品の状態が正確に伝わるように、汚れや傷を隠さずしっかり見せることが大切です。とくに敏感な人は、小さな汚れや傷であっても気にしてしまうため、マイナス部分はしっかり伝えることが重要です。

汚れや傷がある場合は、写真撮影の前に、自力で修理・洗濯できるものかどうかを確認してみましょう。たとえば、洋服の汚れであれば、あらかじめ洗濯することで汚れが落ちる可能性があります。ボタンが取れそうであれば、自分で縫い付けるのもおすすめですし、知識があれば靴なども比較的自分で修理しやすいといえます。

また、クリーニングに出すのも1つの手です。きちんとクリーニングされていると、購入者としても安心感が生まれて、購入するきっかけになりやすくなります。しかし、商品によってはクリーニング代で出費がかさんでしまうこともあるため、費用対効果に見合うかどうか考えて、プロに頼んで修理してもらうのがよいでしょう。できるだけ自分で修理・補修し、難しそうな場合はデメリットとして写真で掲載したり、商品説明文に詳細に記載したりするようにしましょう。



▲ 費用面が問題ないようであれば、プロに頼んで修理・補修してもらうのがおすすめ。状態がよければ美品として高く売ることができる。

商品の汚れ・傷を撮影する

商品の汚れや傷を撮影するときは、該当部分がきちんとわかるように、ピントを合わせて撮影するようにしましょう。隠さず写すことで信頼感が増し、後のトラブル防止にもつながります。

◀ 汚れや傷がある場合は、見やすいように接写で撮影するのが基本。ピンボケや白飛び・黒つぶれにならないよう注意して撮影する。

◀ 汚れや傷がある部分を囲んで目立たせると、どの部分にあるのかがひと目でわかる。

◀ どういった種類の汚れ・傷であるのかを文字入れしておくと親切。

Section 055

商品説明文

説明文に記載してはいけないこと

商品の説明文には、記載してはいけない禁止用語があり、記載しようとすると警告が表示されて出品できない場合もあります。禁止用語や禁止行為に注意し、商品説明文を作成しましょう。

説明文に記載してはいけない禁止用語

ここでは、説明文に記載することができない代表的な禁止用語を紹介します。警告が表示されたら、直ちに修正する必要があります。メルカリ公式ページで禁止用語に関する詳細を確認しましょう。

ノークレーム、ノーリターン、ノーキャンセル

メルカリの独自ルール「ノークレーム（クレーム不可）」「ノーリターン（返品・交換不可）」「ノーキャンセル（キャンセル不可）」はメルカリの規約違反に該当する行為であり、商品説明文に含まれていると出品できません。これらの行為の総称である「3N」も同じく禁止用語に設定されています。

⚠出品できません

入力された情報から禁止されている行為・出品物に当たると判断されたため出品できません。

理由：禁止行為（商品に問題があっても返品に応じないと記載すること）、禁止行為（商品に問題があっても返品に応じないと記載すること）、禁止行為(ノークレーム、ノーリターン、ノーキャンセル、3Nなどは記載しないでください)

出品禁止の商品

偽ブランド品、盗品、アダルト関連、刃物、医薬品など、メルカリが出品を禁止している商品も禁止用語です。禁止されている出品物は確認しておきましょう。

⚠ご確認ください

入力された情報から禁止されている行為・出品物に当たる可能性があります。

理由：禁止出品物(18禁、アダルト関連)

外部サイトへの誘導行為

ほかのWebサイトへのURLを貼り付けるなど、外部サイトへの誘導行為を行うことは規約違反に該当します。

⚠出品できません

入力された情報から禁止されている行為・出品物に当たると判断されたため出品できません。

理由：禁止行為(外部サイトへ誘導する行為)

説明文に記載してはいけない禁止行為

ここでは、禁止行為を思わせるテキストを紹介します。これらのキーワードが含まれている場合は警告が表示されないことがほとんどなので、注意が必要です。禁止行為に対しては、出品停止や利用制限など厳しい措置が執られる可能性もあります。メルカリ公式ページで禁止行為に関する詳細を確認しましょう。

誤った商品情報の掲載

実物とは異なる商品情報を記載すると、購入者が気付いた場合にクレームになってしまいます。うっかり間違えた場合でも返品・返金に応じれば問題ありません。しかし、偽ブランドの商品をノーブランドと記載して出品するなど、意図的に誤った情報を記載した場合は悪質行為とみなされます。

商品説明テキストや写真の盗用

メルカリユーザーが出品している商品の商品説明テキストや写真を無断でコピーして使用することは、禁止行為です。なお、商品の公式サイトやECサイトなどの説明文はその限りではありません。

手元にない商品の出品行為

「予約販売」「予約受付」「受注生産」「外部ECサイトから直送」など、出品時に手元にない商品を出品する「無在庫出品」を連想させるキーワードは、商品に関する質問に答えられない、配送できないなどのトラブルにつながってしまいます。

販売を目的としない出品行為

「SHOP内全品値下げ中」「○○探しています。譲ってください。」など、出品機能を利用して宣伝したり商品を探したりする行為を連想させるキーワードは、不適切と判断されます。

Section 072

出品商品の効率のよい管理方法

商品管理

メルカリで少しでも高値で売るためには、きちんと管理することが大切です。ここでは、出品する商品を家庭でも効率よく管理する方法を解説します。

出品商品の管理テクニック

出品したい商品や売れ残っている商品が多くある場合には、適切な商品管理が大切です。とくに、断捨離や引っ越し前の所持品整理などとあわせてメルカリを利用しているユーザーは多く、自分なりの管理方法やルールを決めておくことで作業効率も格段に上がります。

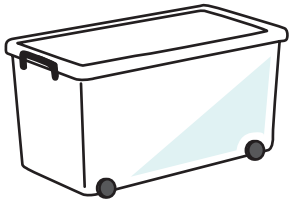
商品をきれいに保管するために注意すること

保管する部屋を決めておく

売れたときに探し回らないでよいように、あらかじめ商品を保管する部屋を決めておきます。

箱や収納ケースに入れて整理整頓する

メルカリ出品用の箱や収納ケースを用意し、保管します。外からでも中身が見えるクリアケースがおすすめです。



商品に番号を付けて保管する

同じような商品が多い場合は、商品に番号などを付けて管理すると差別化できます。付箋や袋に番号を記入しておくとわかりやすいです。

MEMO 保管する部屋がない場合

家に商品を安全に保管できる場所がない場合は、トランクルームの利用がおすすめです。近年は、専用の段ボールに預けたい荷物を入れて宅配で集荷してもらう宅配型トランクルームなど格安料金のトランクルームも登場しています。

湿気のない場所で保管する

紙や木などを原料とする商品は湿気を吸収しやすいため、変形やカビが発生しやすいです。湿気が少ない場所で保管しましょう。乾燥剤や除湿機などで湿気対策をするのも効果的です。

日焼けに注意する

多くの商品は、日当たりのよい場所に長時間置いたままにすると、紫外線によって色あせてしまいます。遮光カーテンや紫外線防止フィルムで紫外線対策を行うのも効果的です。

ほこりに注意する

ほこりはカビや虫の温床となります。袋やケースに入れて保管すれば、ほこりを防止できます。

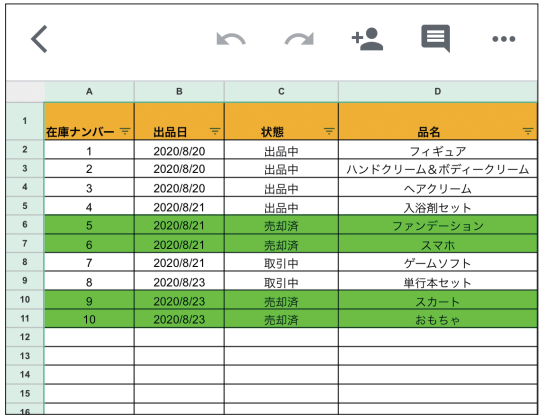
賞味期限・使用期限に注意する

食品や化粧品など、賞味期限や使用期限が設定されているものは要注意です。期限を過ぎたものはまず売れないので、厳重に管理しましょう。

在庫管理に便利なツール

Google のスプレッドシートを利用する

多くの商品を出品している場合は、正確な在庫数を把握しておくことが大切です。在庫管理表のフォーマットを作成しておけば、スマートフォンやパソコンなどからいつでも確認できるのでおすすめです。



	A	B	C	D
1	在庫ナンバー	出品日	状態	品名
2	1	2020/8/20	出品中	フィギュア
3	2	2020/8/20	出品中	ハンドクリーム＆ボディークリーム
4	3	2020/8/20	出品中	ヘアクリーム
5	4	2020/8/21	出品中	入浴剤セット
6	5	2020/8/21	売却済	ファンデーション
7	6	2020/8/21	売却済	スマホ
8	7	2020/8/21	取引中	ゲームソフト
9	8	2020/8/23	取引中	単行本セット
10	9	2020/8/23	売却済	スカート
11	10	2020/8/23	売却済	おもちゃ
12				
13				
14				
15				
16				

- 商品の保管場所
- 商品の状態（出品中、出荷済み、未出品）
- 仕入れ値と売上げ金額など

Section 076

取引

取引の印象がよければリピーターになってくれる

メルカリは人と人とのコミュニケーションが取引の鍵です。できるだけていねいな対応を心がけ、購入者と出品者が互いに気持ちよく取引できれば、リピーター獲得にもつながります。

相手の視点に立って考える

本来のフリーマーケットは、対面によるコミュニケーションで取引が成立しますが、メルカリのようなフリマアプリでは、顔が見えない相手との交渉が基本です。テキストでのやり取りが主なため、ちょっとした言葉遣いなどで行き違いが生じてしまうこともあります。まずは相手がいることを念頭に置いて、**一方的に「(私が) 売りたい」アピールをするのではなく、「(必要としている誰かに) 買ってもらいたい」スタンスで出品することから始めましょう**。

そのうえで、購入者の視点に立って考えます。たとえば、「自分だったらその商品のこういった情報が知りたい」と思うことを商品説明文に盛り込んでみたり、「以前商品を購入した際に出品者から来て嬉しかったていねいな挨拶を自分も送ろう」といった想像力を働かせたりするだけで、ぐっと印象がよくなるでしょう。気持ちのよい取引ができれば、「またあの出品者から買おうかな」と思ってもらえ、リピーター獲得につながります。

実践したい対応の例

- 言葉遣いには気を付ける
- コメントには迅速に回答する（Sec.077参照）
- こまめにコミュニケーションを取る（Sec.079参照）
- 発送時にメッセージカードを同封する（Sec.087参照）
- ていねいな梱包を心がける（Sec.086参照）

↓

リピーターになってくれる！

第一印象を決めるプロフィール

出品されている商品に興味を持ったとき、商品情報に加えて、出品者のプロフィールをチェックする人は多いのではないでしょうか。もし気になる商品を複数の人が出品していたとしたら、価格ももちろんですが、プロフィールから出品者の人柄や雰囲気をイメージして、取引しやすそうな出品者を選ぶでしょう。プロフィールの情報が少なくそっけない印象を与えてしまうと、実際の取引になったときに「対応がよくないかもしれない」と判断されてしまう可能性があります。後のリピーターを獲得するためにも、プロフィールはしっかり書いておくようにしましょう。

悪い例

よい例

特別なことをする必要はない

リピーターを獲得する方法の1つとして、おまけを付けてお得感を与えたり、メッセージカードを付けたりするユーザーもいますが、特別なことをしなければならないというわけではありません。商品の状態を正確に記載したり、誠意を持って購入者とコミュニケーションを取ったり、ていねいな梱包を行ったりするなど、取引における基本的なことをしっかりと意識して行っていれば、自然とリピーターにつながるものです。気持ちよく取引を終えられれば、高い評価が付いて、リピーターになってくれる可能性も十分にあります。

「この人と取引してよかった」と思ってもらえるように、取引完了まで気を抜かず、親切な対応を心がけて接するようにしましょう。

Section 078

メッセージは購入者・出品者のどちらから先に送る？

取引

出品した商品が購入されたときに利用する「取引メッセージ」は、購入者と出品者の間でやり取りするためのメッセージ機能です。購入後の最初のメッセージは、どちらが先に送るべきなのでしょうか？

購入通知を受け取ったら出品者から送る

商品が購入されたあと、購入者または出品者のどちらが先にメッセージを送るのかについてはとくに決まりはありません。一部では、購入者が「購入させていただきました。よろしくお願いいたします」という挨拶を送る独自ルールが存在するようですが、必ずしも購入者からメッセージを送らなければならないわけではありません。

ただし、コメントや取引メッセージでのコミュニケーションは取引の評価に大きく影響します。互いに気持ちよく取引を終えるためにも、**出品者は相手からの挨拶の有無にかかわらず、購入通知を受け取ったらメッセージを送るようにしましょう**。顔が見えない取引のため、言葉だけで第一印象が決まってしまいます。相手からのメッセージを待つのではなく、自分から送ることを心がけることが大切です。

購入後に送るメッセージの例①

このたびはご購入ありがとうございました。
準備ができ次第発送いたしますので、今しばらくお待ちください。
発送後にあらためてご連絡させていただきます。

購入者から先に連絡があった場合は、「メッセージありがとうございます」のひと言を添えるとよいでしょう。また、未入金の場合であれば、「入金の確認ができ次第発送いたします」などのように、状況に応じて内容をアレンジするのもおすすめです。

MEMO メッセージはほかの人から見える？

コメントとは異なり、購入後の取引メッセージは出品者と購入者の間で交わされるものなので、ほかのユーザーからは見えません。ただし、事務局には公開されているため、違反取引などがあった場合はペナルティを課せられることがあります。

Section 079

取引中もコミュニケーションをしっかり取る

取引

購入後のメッセージのやり取りは必須ではありませんが、顔が見えないだけに、こまめなコミュニケーションは取引を円滑に進めるうえで重要です。購入者の不安を取り除くことにもつながります。

円滑な取引に欠かせないコミュニケーション

メルカリでの売買は、即購入できたりメルカリ便による発送で配送状況が確認できたりと、基本的にはコメントや取引メッセージでのやり取りがなくても完結できるようになっています。しかし、無言での取引が一般的かといえばそうではありません。アプリ上といえども、人と人との間で行われる取引である以上、最低限のコミュニケーションがあったほうが、取引を円滑に進めることができます。購入者からしてみれば、支払いも済んでいるのに出品者からまったく連絡がないのでは不安になってしまいます。

商品が購入されたら、出品者は「購入のお礼メッセージ」と「発送のお知らせ」を送ると、相手は安心して待つことができます。最初のメッセージでは、発送までの日数の目安や相手の都合を聞いてもよいかもしれません。

購入後に送るメッセージの例②

本日お品物を発送いたしました。〇月〇日にお届けの予定です。
お品物がお手元に届きましたら、「受取完了」の評価をいただけますと幸いです。
よろしくお願いいたします。

MEMO メッセージがこない場合

出品者からメッセージを送っても、購入者から返事がこない場合もあります。取引するうえで必要最低限の挨拶はマナーですが、メッセージは任意のため、強要することはできません。万一返事がこなくても、購入されているのであれば発送するようにしましょう。

Section 081

取り置きを依頼されたときの対応方法

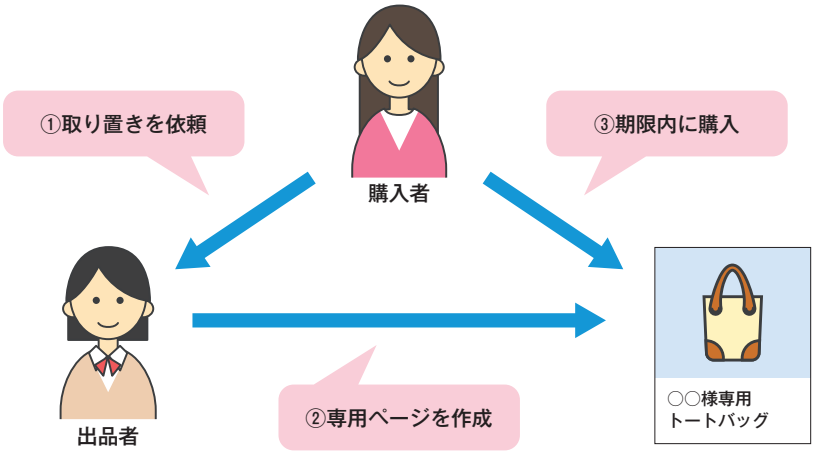
取り置き

購入者の中には、ほしい商品を見つけてもすぐに支払いができない場合に、「取り置き」を依頼してくることがあります。ここでは取り置きを依頼されたときの対応方法を解説します。

メルカリでの「取り置き」とは

メルカリでは商品の取り置きを依頼されることがあります。取り置きは「今すぐには購入できないけれど、後日購入したいのでそれまでキープしてほしい」ということで、ユーザー間で広まった独自ルールに基づく行為です。取り置きを依頼される理由としては、「支払い代金が手元にない」「あと数日で売上金が入るので待ってほしい」などユーザーによってさまざまです。取り置きすることで商品の購入がある程度確定されるため、出品者としては購入してもらえるよいチャンスではありますが、あくまでも口約束でしかありません。取り置きにしたものの期日が過ぎても購入してもらえないなどのトラブルは少なくないため、取り置きに応じるかどうかは自己責任で判断するようにしましょう。

具体的には、取り置きを依頼された商品を「○○様専用」として、ほかのユーザーが購入できないようにします。ただし、メルカリのしくみ上、「専用」としただけではほかのユーザーも購入できてしまうことから、一時的に高額設定にして、購入できるようになったら元の価格に戻す場合もあります。



取り置きを依頼されたら期間を必ず設ける

「取り置き」や「専用出品」は違反行為ではありません。その一方で、トラブルに遭いやすいことからメルカリの公式では非推奨とされています。そのため、取り置きや専用出品にかかわるトラブルが起きても事務局では対応できません。それを踏まえたうえで取り置きを受けるのであれば、取り置き期間を必ず設けるようにしましょう。**目安としては1週間前後がベスト**です。具体的にいつ購入するのかをいわないユーザーも多いため、取り置き前に確認しておくことをおすすめします。期日を過ぎた場合は取り置きをキャンセルするなどの取り決めもしておくとよいでしょう。

コメント例

○○様、10月30日までのお取り置きで承知いたしました。「○○様専用」にてお取り置きさせていただきます。なお、期日を過ぎた場合はお取り置きを解除させていただきますので、ご理解いただけますよう、よろしくお願いいたします。

取り置きを断る場合の対応例

取り置きはキープする時間が長ければ長いほど売上を得る機会を失うことにもつながり、出品者にとってあまりよいことではありません。こうしたトラブルを避けるために、取り置きには応じないという選択肢もスムーズな取引を行ううえでのテクニックの1つです。気が進まない取り置き依頼を穏便に断わりたいときは、以下を参考にしてみるとよいでしょう。

メルカリの公式ルールを盾にする

○○様、コメントありがとうございます。
公式ルールに則って先着順に販売しています。ご都合のよろしいタイミングで再訪していただければ幸いです。

一般的な返信例

○○様、コメントありがとうございます。
お取り置きについては承っておりません。ご希望に沿えず申し訳ありませんが、また機会がありましたら、よろしくお願いいたします。

Section 117

購入した商品が届かない

商品

購入したにもかかわらず商品が届かないというトラブルは、メルカリの中でもっとも多いトラブルです。追跡可能な商品であれば安心ですが、そうでない場合はどのように対処したらよいのでしょうか。

配送状況やポストを確認する

メルカリの中でもっとも多いトラブルが、購入した商品がなかなか届かないというものです。配送方法や発送元の地域によって届くまでの日数は異なりますが、離島でない限り、目安として発送通知から遅くとも5日（メルカリ便の場合は10日）程度で商品は届きます。ここでは、発送通知されたにもかかわらず商品が届かないときの対処法を紹介します。

配送状況を確認する

追跡番号がある場合は、配送業者のホームページから確認しましょう。メルカリ便を使っている場合は、取引画面から配送状況を確認することができます。なお、定形・定形外郵便の場合は、郵便局のホームページから調査依頼ができます。

ポストを確認する

本やCDなどの薄型の商品は郵便受けに入っていることもあります。不在票がないかどうかもあわせて確認するようにしましょう。

ただし、配送に時間がかかっているだけの可能性もあるので、安易に出品者にクレームを付けるなどの行為は行わないようにしましょう。なお、それでも商品が届かないときは、事務局に問い合わせたり（Sec.136参照）、商品をキャンセルしたり（Sec.118参照）することで返金されます。

MEMO 自動受取評価

メルカリには、商品が発送されたあと9日経っても受取評価やコメントがされないと、メルカリ事務局が購入者のかわりに受取評価を行って取引を完了させる「自動受取評価」機能があります。商品が長い間届かないときは、放置せずに出品者やメルカリ事務局に問い合わせましょう。

Section 118

購入した商品をキャンセルしたい

商品

メルカリでは、基本的に自己都合による商品のキャンセルはできません。それでもキャンセルしたいときは、相手の同意を得る必要があります。なお、すでに取引が終わった商品はキャンセルできません。

相手の合意があればキャンセルできる

商品購入後のキャンセルは原則できません。ただし、購入後に相手からの連絡がいっさいなかったり、なかなか発送されなかったりするなど、やむを得ない場合に限っては、取引相手と合意のうえでキャンセルすることができます。ただし、誤って購入したなどの自己都合によるキャンセルを複数回行うと、事務局から警告されたり利用制限の対象となったりするので注意が必要です。

キャンセルの手順

出品者

❶まずは取引画面で取引をキャンセルしたいことを伝えましょう。

❷相手が同意したら、出品者が＜この取引をキャンセルする＞をタップして取引キャンセルの申請を行います。

購入者

❸キャンセル申請への返答メッセージが届いたら、購入者は＜同意する＞→＜はい＞の順にタップすると、取引がキャンセルされます。

Section 125

低評価を付けられた

受取評価

メルカリでは、一度行った評価はあとから変更することができません。評価はメルカリでの取引に影響を与えることもありますが、低評価を付けられたときはどうすればよいのでしょうか。

納得いかない場合は購入者にメッセージを送る

メルカリの取引評価はこれまで「良い」「普通」「悪い」の3種類でしたが、より気持ちよく取引を行うために、2020年6月から「良かった」「残念だった」の2種類に変わりました。付けた評価は互いが評価することで見られるようになっており、一度付けた評価はあとから変更したり削除したりすることができません。

評価は取引において重要な判断材料にもなります。よい評価が多く付いていればいるほど信頼性が高く、購入者は安心して取引できると思うでしょう。しかし、いくらていねいな対応を行っていても、途中で意思疎通がずれてしまい、結果的に低評価を付けられてしまう場合もあります。

取引メッセージは、取引完了後または最新の取引メッセージから2週間は利用することができます。どうしても評価に納得できないときは、取引メッセージから確認してみるとよいでしょう。万一誤って低評価を付けてしまった場合は、事務局に問い合わせることで対応してくれることもあるため、その点もあわせて確認しておくとよいかもしれません。

なお、中にはわざと低評価を付けるケースもあるようです。メルカリガイドでは以下の内容が評価における迷惑行為となっているため、該当する場合は事務局に問い合わせて対応してもらうようにしましょう。

迷惑行為に該当する行為

- 評価変更を強要する
- 特定の評価を行うように強要する
- 複数回にわたって評価変更を依頼する
- 不適切な内容の評価をする
- 評価に個人情報を記載する
- 自己都合で事務局に評価を依頼する
- 評価しないなどして進行中の取引を放棄する

Section 126

受取評価がされない

受取評価

受取評価がされないと取引が完了せず売上金も入りません。商品が届いていてもすぐに受取評価をしてくれないユーザーもいるので、遅い場合には購入者にメッセージを送ってみましょう。

最終的には事務局が受取評価してくれる

メルカリでは、出品者と購入者の双方が互いに評価することで取引が完了するしくみです。そのため、購入者が評価してくれないと出品者も評価を行えず、売上金が入ってきません。商品が届いているはずなのに受取評価がされないときは、購入者にひと言メッセージを送ってみるとよいでしょう。

メッセージの例

商品は無事に届きましたでしょうか？　届いておりましたら、お手数ですが受取評価をお願いいたします。

ただし、忙しくて受取評価ができていない可能性もあります。安易に急かさず、まずは商品到着から5日程度待ってみて、それでも評価されない場合に連絡を取ってみるとよいでしょう。

メッセージを送っても受取評価をしてくれないときは、「発送通知をした8日後の13時以降」または「購入者の最後の取引メッセージから3日後の13時以降」という条件を満たしている場合に限り、評価を依頼するためのフォームが表示されます。専用フォームから事務局に連絡することで、事務局が代理で評価してくれます。なお、発送通知をした9日後の13時を過ぎると、自動的に取引が完了します。

MEMO　自動的に評価された場合

自動的に取引が完了した場合は、双方の評価は反映されません。なお、意図的に評価しない行為は迷惑行為となり、警告や利用制限の対象となる場合があります。

Section 131

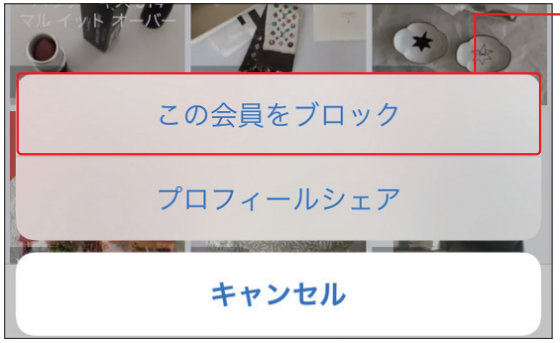
取引したくないユーザーをブロックしたい

ブロック

メルカリには「ブロック機能」があります。迷惑行為をしてきたり、無理な値下げ交渉をしつこくしてきたりする悪質なユーザーは、ブロックして取引できないようにしましょう。

相手をブロックする

❶ブロックしたい相手のプロフィールを表示し、画面右上の･･･をタップします。



❷＜この会員をブロック＞→＜はい＞の順にタップすると、ユーザーをブロックできます。

MEMO ブロックするとどうなる？

ブロックすると、商品を購入したり、いいねやコメントを付けたりすることができなくなります。ブロックしたことが相手に通知されることはありませんが、ブロックした相手も自分の商品を購入したり、いいね！やコメントを付けたりすることができません。今後かかわりたくないユーザーであれば、ブロックしておくことをおすすめします。

Section 132

商品が売れ残ってしまった

売れ残り

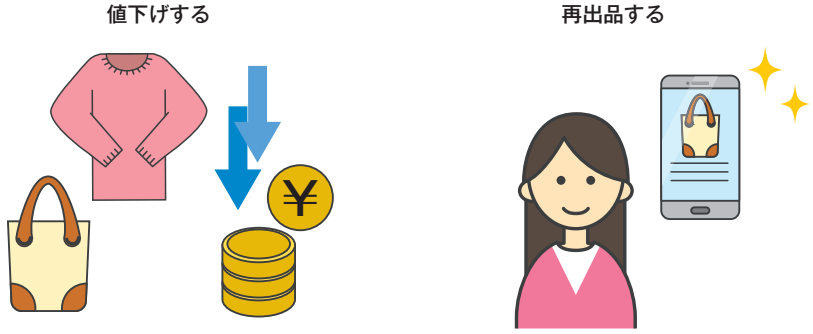
せっかく商品ページを作っても、売れ残ってしまってはなかなか利益につながりません。ここでは、商品が売れ残ってしまったときの対応を紹介していきます。

値下げや再出品を検討してみる

メルカリではさまざまなカテゴリの商品が出品されていますが、すべてのユーザーが自分の商品を見ているわけではありません。出品した商品がすべて売れればよいですが、どれほどよい売り方をしていても、人気のない商品は売れませんし、反対に、人気のある商品でも売り方が悪ければ売れ残ってしまいます。

商品が売れ残ってしまったときは、まず「値下げ」してみるとよいでしょう。高値で購入してもらうのが理想ではありますが、高いがゆえに長期間売れ残ってしまうおそれもあります。販売価格を落とせばユーザーの目に留まり、購入につなげることができるかもしれません。安価で何個も商品が売れれば、商品も効率的に消化できます。

そのほかにも、「再出品」するのも1つの手です。メルカリのタイムラインは新着順に表示されているため、出品してから日数が経つと検索されにくくなる傾向にあります。既存のページを削除して再出品することで多くのユーザーに見てもらう機会が増えるため、なかなか売れないときは検討してみるとよいでしょう。



▲売れ残ってしまったときは、値下げや再出品などの方法で対応してみるとよいだろう。