



お金に困ったら…

# 元手がいらない お金の作り方

とりあえずが意外な  
収入になる方法



from 26  
シンママの息子

ご登録ありがとうございます！

“シンママの息子”です。

1つ目の特典は実行しましたか？

実行した人なら『ネットでお金って稼げるんだ』ってことを実感してもらえたと思います。

そうなったら1人のシングルマザーを救えたなって思えるので、本当に嬉しいです！！

でもでもやっぱり、シングルマザーって忙しいですよね。

にも関わらず、こうやって新しいことに挑戦して、人生を前向きに捉えて行動しようとしているあなたを素敵だと思います。

シングルマザーってね、僕の母も含めてですが

**『軸がしっかりしていて芯の強い女性』が多いんですよ。**

だから、教えたことを素直に継続してやってくれるので、そこらへんのサラリーマンよりも結果が出るのが早いんです。これ本当です。

さて、今回は”家の不用品を売ってお金に換える方法”です。

過去に買ったけど、今は家の端っこで眠ってるものありませんか？

家にあるものや要らないもの、貰い物でもOKですよ！

みなさんもご存知かと思うのですが、  
今回はメルカリを使っていきます。

多くの方が『どうやったら高く売れるんだろう?』と疑問に思われての方が多いかったり、そもそも『出品しても全然売れない~』って方も多いんです。

今回はメルカリに出品する時に、  
心がけると高く商品が売れるポイントだったり、  
すぐに売れやすくなるポイントをしっかりとお伝えしていきます。

まずはメルカリの登録からしていきましょう(\*^^\*)



そもそも、メルカリとは”ネット上のフリーマーケット”と呼ばれていて、世界中で1億ダウンロードもされています。

「登録するのにお金掛かるんじゃないの?」  
と思った方も安心してください。  
メルカリの**会員登録は完全無料**です。

**「無料で登録できるのに、メルカリはどうやって運営しているの？」**

って思うところですが**会員登録が無料のかわりに、商品を出品して売れた場合、出品者が売上の10%をメルカリ側に支払う仕組み**になっています。

言い換えると商品が売れない限り、こちらがお金を払う必要が一切ないんです。

売れたとしても売れた値段の10%分を手数料として自動的に引かれるので、自分からお金を払う必要はないです。

では早速、  
**メルカリの登録をしていきましょう！**

### 【メルカリ登録に必要なモノ】

- スマートフォン
- Gmailアドレス
- 携帯電話番号

の3つです！

まずは下記ボタンから

メルカリをインストールしましょう。

【Androidの方】



【iOSの方】



それでは、本題のメルカリの会員登録手順を説明していきますね！

本手順は、基本となる「メールアドレスで登録」を解説します。

①アプリを起動したら、最初の画面がこれで！！  
[「スマホでかんたんフリマアプリ」](#)

左にスワイプして送りましょう！



②2番目の画面がこれです。「3分でかんたん無料出品」

左にスワイプして送りましょう！



## 3分でかんたん無料出品

着なくなった洋服や  
小物、本などを売ってみよう！  
お小遣い稼ぎに使えます



左へスワイプ

次へ

③3番目の画面がこれです。  
「クレジットカード/コンビニ/キャリア決済/ATMで支払い」いろいろ支払い方法

が選べるから便利です！クレジットを使うのは自分がメルカリで他人の商品を買うときですね！

左にスワイプして送りましょう！



④4番目の画面がこれです。「あんしんの売買システム」  
購入時のお金は商品が届いてから振り込まれるので安心です。

左にスワイプして送りましょう！



## あんしんの 売買システム

購入時のお金は  
商品が届いてから出品者に  
振り込まれるので安心です



左へスワイプ

次へ

⑤5番目の画面がこれです。「**出品はもちろん無料**」  
そうなんです！出品は無料、だけど売れたら10%引かれます。  
やっときましたね！「さあ、はじめよう」をタップしましょう。



出品はもちろん無料！

会員登録・月会費・出品費用・  
カード手数料はかかりません

タップ

さあ、はじめよう！

⑥6番目の画面がこれです。「メールアドレスで登録」をタップしましょう。



⑦会員登録情報を入力しましょう



## 会員登録

メールアドレス

パスワード



ニックネーム

たかぽん

性別（任意）

女性

男性

無回答

性別は公開されることはありません

招待コード（お持ちの方のみ）

招待コード

MUNQWE

会員登録

- メールアドレス → A8.netに登録したときのメールアドレスと一緒にOK！
- ニックネーム → 何でも好きな名前で良いですが、取引相手に表示されます。
- 性別 → 公開はされません（メルカリ側のデータ収集）
- 招待コード → **MUNQWE**

次項で説明しますが、招待コードの枠には、

僕の招待コード「**MUNQWE**」と入力下さい。ハズレ無し、必ず300円分ポイントがもらえます。

最後に**「会員登録」**をタップ！

携帯電話番号の入力画面に移ります。  
番号を入力すると、その番号あてにショートメール(SMS)が届くので、そこに記載されている[パスワードを、メルカリのアプリ側で入力して登録完了！](#)

お疲れ様です(\*^^\\*)

## 出品するものを選ぶコツ

高値がつきやすいモノ

- ・製造・販売中止になったモノ
- ・非売品・限定品、当選品、品薄・在庫切れなど（入手が難しいモノ）
- ・未開封品・新品・美品・コレクター・マニアが喜びそうなモノ  
(タレント関連・キャラクター物・初版など)
- ・利用者・使用者が多いモノ

売れやすい時間について

- ・主婦向けのモノ 平日 12～13時頃。
- ・社会人や学生向けのモノ 土曜(又は日曜)23～24時頃  
が売れやすい時間帯になります。

給料日として一番多いのが、25日なので売れにくかった商品も月末に売れた  
りします！

## 出品相場を知ろう

メルカリでは価格設定が売れやすさに直結するので、  
とても重要な要素になっています。

- ・過去に同じ物が出品されていないか？
- ・いくらで出品されているか？  
をメルカリ内で調べみましょう！  
(※タオルを売るしたら下記のような感じで下調べ！)



タオル, 売り切れ

 販売中のみ表示

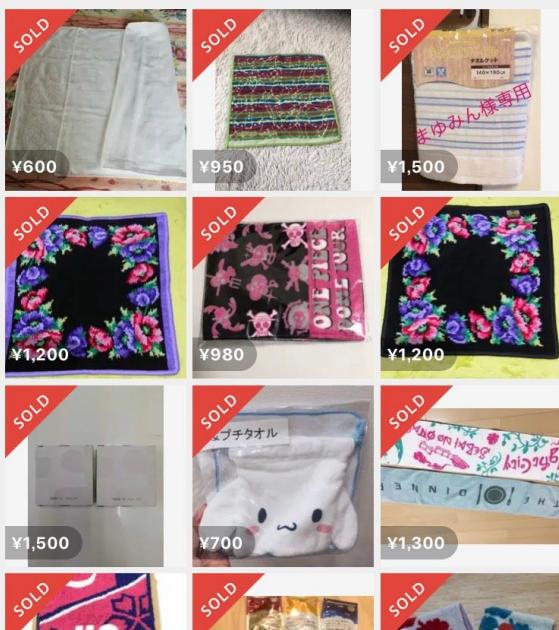
新しい順 | 絞り込み(1)

+ 新品

+ バーバリー

+ ディズニー

+ ラノ



この検索条件を保存する



ホーム



お知らせ



出品



メルペイ



マイページ

ここで大切なことは、  
絞り込み昨日で**売り切れ**を選択することです！

売り切れを選択することで、  
実際に過去に売れた値段の相場が分かるので、  
自分が出品する時に売れやすさに繋がります。

# メルカリ出品で必ず売れる3つのコツ+α

実際にここではメルカリの肝になる、  
必ず売れる出品のコツを紹介していきます。

## 【ポイント1】紹介文を丁寧に書こう

商品を売るために必要な要素の1つ目は、  
紹介文を丁寧に書くことです!  
理由は2つあります。

### 買い手を安心させる

もし自分がリアルなフリーマーケットで何か商品を買うときには、新品でもなく、保証のない商品を買うわけですから、いつもより慎重になるはずですよね！

だからこそ、興味を持った商品を買ってもらうためには、  
買い手を安心させる必要があります。

やるべきことは簡単かつ、明快です！！

それは、商品の基本情報を正しく掲載する、です。

この基本情報を紹介文の欄に載せずに、「ワンピースで歩きやすいです♡ サイズは90~95くらいだと思います。花柄が可愛いです」といったカジュアルな説明文だけで出品しているモノが本当に多いんです。

だからこそ、買い手を安心させるために基本の「き」を忘れないことが大切ですね。

### 欲しくなる要素・構成要素を書き出す

次に、買い手に「欲しい！」と思わせる情報を掲載することも、次に、買い手に

「欲しい！」と思わせる情報を掲載することも、商品の紹介文において重要です。

例えば、商品をわかりやすく説明できる  
キヤッチコピーを用意するのはGoodです！

例.

「8歳の娘でも持ち運びができるくらい軽いPCです」  
「定番の黒なのでオシャレに自信がない人でも着こなせます」

購入者が「使うシーン」をイメージできる文章をしやすい文言で紹介するのもおすすめです。

例.

「バッテリー駆動時間がとても長いので、コンセントがないカフェでも長時間作業ができます」  
「大学時代に使用していたので、大学生ならソフトをインストールせず、すぐ使用できます」

「メルカリ」では取引成立後に、  
購入者と販売者がお互いを評価するので、そこで低評価を受けてしまうと、次の売買をする時に信頼してもらえず、売れにくくなってしまいますので文章に嘘を入れたり誇張するのは極力避けましょうね！

## 【ポイント2】綺麗な写真を用意する

メルカリでは、できるだけ写真をきれいに撮るように工夫しましょう。

例えば、洋服をメルカリで出品するとします。

「真っ白な壁に掛けられた、素敵なハンガーにかかった洋服  
(綺麗に写っている・写真は3枚)」

と

「背景には部屋が乱雑な様子が映っている、床に直接置かれた少し斜めに  
映っている洋服(少しピンボケ・写真は1枚のみ・色がよくわからない)」が  
あったとします。

### あなたなら、どちらを選びますか？

僕なら、多少高くても前者を選びます。

というように、写真で与える印象を想像している以上に強いです。  
誰でもキレイに撮れるように写真のコツを下に挙げていきますね！

・商品のシワ口確実に伸ばす

・綺麗に写る場所を確保する

濃い色の商品の場合：背景に白い布

淡い色の商品の場合：背景に黒い布

・出品物以外を映さない

(※サイズ比較する場合は、その説明をしっかり書くこと)

・きれいに並べて撮影する。

・カメラを固定して撮影する。

・明るい日中に撮影する。

・光が反射しないよう、フラッシュはOFFにする

・全体、正面、側面など、できるだけ違う角度から、商品が状態がわかりやすいように撮る。

・写真は必ず複数枚掲載する。

・ピンボケや手ぶれした写真は必ず撮り直す。

・傷等はきちんと写して説明文でも補足する。

・商品の様子(色や形)が正しくわかるように。

必要であれば、中に詰め物を入れて形を整える。

・トリミング機能を使って、よりキレイな写真にする。

ができれば、きれいな写真を取ることができます(\*^~\*)  
僕が撮った写真を参考に貼っておきますね！

## 【ポイント3】綺麗な写真を用意する

上手に売る方法の3つ目のポイントは、  
買い手が欲しくなる価格に設定することです。

先程も説明しましたが、  
ここではメルカリ特有の値下げ対応について詳しくお話しします。

価格を決めるために、僕も実際にしている手順があります。

1. 自分が買いたいと思える最高価格を決めて出品する
2. 値下げ交渉などの買い手のコメントを見て、買い手にとっての相場を確認する(この段階で売れればラッキー)
3. 再度買い手の需要に見合う価格で販売する

この手順のように、まずは自分が買いたいと思える最高の価格に設定して出品しましょう。

(※このときの値段は価格相場を参考に！)

購入者はその商品が欲しい場合、  
「汚れはありますか？」  
とか  
「値下げしてもらえませんか？5,000円なら買います！」  
などのコメントをしてきます。

「早く売りたから値下げしちゃおう…」  
と対応をしちゃいたいところですがSTOP!!

基本的にはすぐに値下げ交渉に対応するのではなく、  
相場を確認する段階だと認識しておきましょう！

約4日間程度売れない場合は出品中の商品を削除して、  
値下げ交渉の時に提示された価格に設定して再度出品してみてください。す  
ると、あっという間に売れます。笑

### なぜ値下げ交渉に対応しないのか

なぜ購入者に「5,000円だったら買います！」と、  
値下げ交渉されても売らなかったのか気になりますよね。笑

実は値下げ交渉には基本的に対応しない理由は、  
「この売り手は値下げ交渉すれば、対応してくれる」と思われるのことを避けるた  
め！

「メルカリ」では、販売者が過去に販売してきた商品を閲覧できる上に、購入  
者とどんなコミュニケーションをして売買したのかがコメントに残ってしまう仕様  
なんです。

つまり、「メルカリ」を利用して継続的に出品して、  
値下げ交渉に対応している履歴が残ってしまうと、  
希望どおりの価格では売りにくくなります。

人間って面白くて、  
1人が値下げ交渉をすると他の人も値下げ交渉をしてきます。  
だから、簡単に値下げをしてしまうと損をしてしまうのでグッと我慢しましょう  
ね！

できるかぎり購入者とフラットな関係で取引を成立させるために、  
値下げ交渉は上記の手順で進行してみて下さい。

## 【+ α】商品にストーリーを持たせる

最後に商品の価値を倍増させるような、  
テクニックをお伝えしますね！！

実は人って、ストーリーが大好きなんです。  
ドラマや漫画を見ていて、感情移入しちゃう時ってありません？  
それと全く同じ。

きっとあなたが生きてきた人生の中で使っていたモノをメルカリに出品するわけですから何か思い出があるはず。

例えば僕が持っている時計をメルカリに出品するとしたら…

この時計は元カノに21歳の誕生日プレゼントとして貰った時計です。  
デザインもシンプルで重厚感があり、この時計を付けて外出すると  
「良い時計ですね」と必ず褒めてもらえます。

その影響もあってか、今まで自信のなかった僕でも

- ・上司の評価が上がった
  - ・結婚式の二次会で司会を任せてももらえるようになった
  - ・後輩に尊敬されるよう
- になりました。

そんな付けているだけで自信がつく時計ですが、  
ある事情があって出品することになりました。

それは元カノから婚約者になったからです。

新しい人生を二人でスタートする僕たちには、  
また別の時計が必要になりました。

この時計からはパワーを貰ったので、  
次は僕がパワーを与える番です。

新しい自分に生まれ変わりたいと思っている方に是非つけてもらえば僕らも、そして、時計も喜んでくれると思います。

みたいな感じです！  
どうですか？

商品自体は全く一緒なのに、  
この時計に感情移入してほしくなりません？

これはセールスライティングという、  
人の心理を利用して購買意欲を高める方法なのですが難しいのでストーリーを持たせることを意識して書いてみて下さい(\*^\_^\*)

## 【まとめ】

知っているようで、意外と詳しく知らないところが多いメルカリ。

少しの工夫で自分が要らなくなったモノが高く売れると嬉しいですよね。こうやって少しづつ、本当にネットだけでお金が稼げることを成功体験として積み重ねてみてください。

顔が見えないネットですが、相手とのコミュニケーションがとっても大切であることも分かると思います！

一つ一つのやりとりを丁寧に行うことでも、  
あなたの評判が上がり今後もメルカリでドンドン出品してお金を稼ぐことができますよ！！

今回はここまでですが、  
メルマガでも引き続きネットでお金を稼ぐことの大切さを話していきますので楽しみにしてくださいね！

シンママの息子