

ブラックフライデー

BLACK FRIDAY

まだ間に合います！！



■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>

■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**ちゃんやま**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。

目次



【推奨環境】(2)

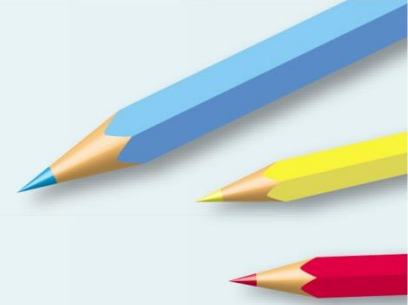
【はじめに】(4)

第一章 ブラックフライデーで罪庫処分を(7)

第二章 参加方法(8)

第三章 まとめ(15)

はじめに



はじめまして！

関東でせどりをやっております、**ちゃんやま**と申します！

この度は、レポートをダウンロードして頂き、有難うございます。

せどりは2014年から、自営業としては2000年頃からやっております。

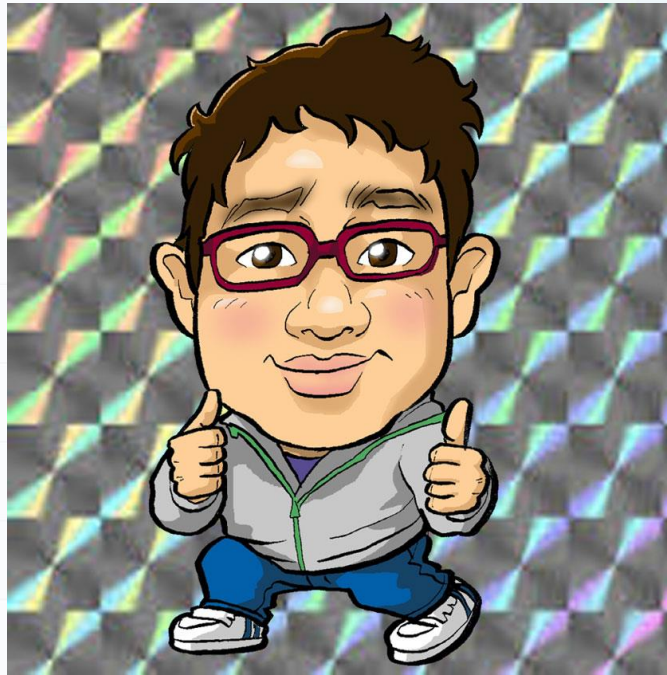
店舗、電腦にこだわらず誰でも**お気軽・お手軽**にせどれることをモットーにお伝えしております。

そんな**お気軽・お手軽**せどりで、せどり開始約7年で最高月商900万を超えることが出来ました。

専業・副業問わず、私の作成したレポートが少しでも貴方のお役に立てたらとても嬉しく思います。



電腦リポート仕入れコンサルコンテンツ無料開放中！



以前、ちゃんやまが行っていた、電腦リポート仕入れのコンサルで使用したコンテンツサイトを初心者向けに作り直し、現在、無料で開放しています。電腦リポート仕入れを学びたい方は是非この機会にご登録ください！！

[無料登録する](#)

メルマガ登録で特典プレゼント中！

メルマガでは、食品・消耗品せどりを中心に、ポイントせどりやメーカー・卸仕入れについてお伝えしています。

せどりの基本的なノウハウや、仕入れ対象商品から学ぶ仕入れの基礎的な考え方も日々更新しています。

今メルマガに登録していただくと、以下の特典をプレゼント中です！



Amazonが在庫切れを起こしている商品を簡単にあぶり出す方法。



楽天市場でおいしい問屋仕入れが出来るようになる方法。



食品なのに誰も見ないおいしいせどりジャンル公開！

[メルマガに登録する](#)

第一章 ブラックフライデーで罪庫処分を

11月24日(土)00:00から12月1日(金)23:59までの1週間、Amazonで開催されるビッグイベント「ブラックフライデー」。

日本では2019年に始まったイベントですが、いまや年末商戦以上に売れる大きなお祭りとなりました。

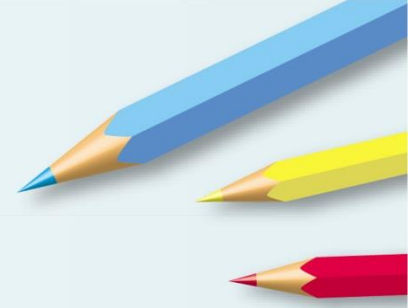
購入者目線では安く買えるいい機会になりますが、逆に販売者目線で見れば、過剰な在庫を処分したり、売れない在庫を処分するいい機会とも言えます。

この機会を利用して、今売れてない商品や、在庫が多過ぎる商品の処分してみませんか。

もう間に合わないんじゃないの？と思うかもしれませんが、実はまだまだ参加チャンスはあります。

勿論100%売れることを保証するものではありませんが、何もしないよりはずっとマシですので、ぜひチャレンジしてみてください。

本レポートではブラックフライデーへの参加方法を解説します。



第二章 参加方法

ブラックフライデーへの参加は、プライム会員割引やクーポンを作成することで、簡単に参加することができます。

【効果その1】

商品カタログに割引やクーポンの表示が出るので目立つ。

【効果その2】

検索結果に表示される

【効果その3】

一部のクーポンはおすすめ商品としてクーポン専用ページに表示される

このように、常時よりも目立たせることができますので、高倍率の向上が期待できます。

■クーポンによる参加方法

クーポンを設定するには、以下のリンクからAmazonのセラーセントラルのクーポン設定ページにアクセスしてください。

> [新しいクーポンを作成する](#) <



【設定手順1】

クーポンを設定したいASINか商品名で検索をする

対象となる商品

ここからクーポンに商品を追加してください。最大200個のASINをクーポンに追加できます。

推奨商品 [New](#) [カタログを検索](#) 対象となる商品 (0)

商品名かASINで検索



結果なし

【設定手順2】

商品が表示されたら、チェックボックスにチェックを入れる

推奨商品 [New](#) [カタログを検索](#) 対象となる商品 (2)



1件の結果

参加中⓪

商品名
バリエーション



【設定手順3】

チェックを入れたら画面右上の「次へ」ボタンをクリック



【設定手順4】

クーポン設定画面になるので、スケジュールの設定から、開始日を10月14日、終了日を10月15日に設定し、割引率を10%以上に設定、利用回数を1回に制限する場合にはチェックボックスにチェックをいれます。

スケジュールを設定

毎月のタイムセールイベントに対応し、露出を増やすために、クーポンの期間を30日以上にすることをお勧めします。最新の情報については、こちらをご覧ください、詳細はこちら

開始日 終了日

⚠ 開始日を「今日」に設定すると、クーポンが送信されてから購入者に表示される × ようになるまで、最長で6時間かかります。

割引を設定

クーポンに追加した商品に適用する割引率または割引金額を入力します。

割引金額

割引率

割引

下限5%と上限50%

利用回数を購入者1人につき1回に制限します

【設定手順5】

予算は最低額の10,000円を入力し、クーポン名は適当でOK(秋の感謝祭割引など)、
ターゲティングは「すべての購入者」のままにして、「次へ」ボタンをクリック

予算を設定

予算は、以下の種類の2費用に使用されます。

- JPY割引の相当額
- 引換手数料(1回の引き換えごとに¥60)

① クーポンの予算には余裕があります。クーポンの予算は計画を立てる目的でのみ使用します。予算の超過も想定しておく必要があります。詳細はこちら
使用率が80%に達するとクーポンは非表示になります。
予算はどのように機能しますか？

¥

最低¥10,000

クーポン名

より効果的なクーポン名にするため、クーポンに追加した商品グループを分かりやすく表すクーポン名を付けてください。例: 「15%OFFのハンドサニタイザー」

クーポン名

最大100文字

クーポン名についてのガイドライン

ターゲティング

クーポンの対象者を以下のいずれかの購入者層に限定することもできます。

対象となる購入者 ②

すべての購入者

次へ

【設定手順4】

最後に画面右上にある「送信」ボタンをクリックすれば設定完了です。
あとはこれを繰り返すだけ。

キャンセル

送信

このクーポンを提出することで、次に同意します：
Amazonクーポン利用規約。

■プライム会員割引による参加方法

【設定手順1】

> [プライム会員割引設定ページにアクセス](#) <

「割引を作成」ボタンをクリック

Amazonプライム会員限定割引 [詳細はこちら](#)

ブラックフライデーに合わせたAmazonプライム会員限定割引は、2023年12月1日までに申請してください。

割引を作成

【設定手順2】

任意の割引名を入力し、「これはブラックフライデー割引ですか？」にチェックを入れると開始日と終了日が自動で入力されるので、入力されたら「商品の保存と追加」ボタンをクリック

ステップ1（全3ステップ中）： 割引の詳細を入力する

この割引の名称は何にしますか？

ブラックフライデー割引

これはブラックフライデー割引ですか？

割引の開始日

割引の終了日

割引期間:07日 23 時間59分

割引の詳細を保存

商品の保存と追加

【設定手順3】

商品の詳細追加ページで左から順に項目を埋めていきます

SKU: 割引したい商品のSKUを入力

割引のタイプ: 割引率に変更

プライム割引: 20%以上を入力(ブラックフライデーの条件です)

出品価格の下限: 販売価格から20%を引いた以下の金額でOKです

右下の「+」をクリックするとSKUを追加できます。

入力が完了したら、「商品を送信する」ボタンをクリックして完了です。

ステップ2/3: ブラックフライデー割引の商品の詳細を追加する

① Amazonプライム会員限定割引には、最大500個のSKUを含めることができます。

② このページでは、一度に最大30個のSKUを入力できます。また、Amazonのアップロードテンプレートを使用してSKUを一括アップロードすることもできます。

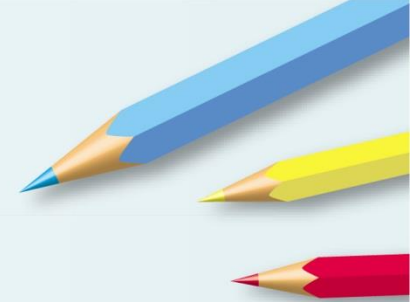
詳細を入力 ファイルをアップロード

#	SKU	割引のタイプ	プライム割引	出品価格の下限	オペレーション
1	<input type="text"/>	割引額 <input type="text" value=""/>	¥ <input type="text" value=""/>	¥ <input type="text" value=""/>	追加 <input type="text" value=""/>
2	<input type="text"/>	割引額 <input type="text" value=""/>	¥ <input type="text" value=""/>	¥ <input type="text" value=""/>	追加 <input type="text" value=""/>
3	<input type="text"/>	割引額 <input type="text" value=""/>	¥ <input type="text" value=""/>	¥ <input type="text" value=""/>	追加 <input type="text" value=""/>

+

キャンセル

商品を送信する



【ガイドライン】

プライム会員割引をブラックフライデーに適用するには、ガイドラインに従う必要がありますので、商品の詳細を追加するページの右側に表示されているガイドラインをしっかりと読みましょう。

大事なところは、

- ・非プロモーション価格(販売価格)から20%以上の割引にすること
- ・商品の評価の★の数が3.5以上の商品、あるいは評価無しの商品
- ・出品者評価が4以上であること

他にも記載がありますので、よく読んでおきましょう。

ブラックフライデーのガイドライン:

- ❗ プライム会員限定割引は、通常の利用資格をすべて満たす必要があります。
- ❗ 商品の評価が星の数で3.5以上必要であること、または未評価であること。
- ❗ この割引は、プライム会員以外に対する非プロモーション価格から20%以上の割引となる必要があります。
- ❗ 割引は、プライム会員以外の非プロモーション価格から80%を超えないようにしてください。
- ❗ プライム会員限定割引価格は、参考価格(定価または通常価格)より15%低いものとなります。詳細については、参考価格と商品参考価格を表示する方法についてはこちらをご覧ください。
- ❗ Amazonプライム会員限定割引価格は、過去30日間におけるASINの最低価格より低い価格に設定すること。過去30日間の最低価格とは、その期間における、すべての出品者様のタイムセール価格、プロモーション価格、セール価格を含む、そのASINの最低注文価格です。
- ❗ 出品者評価がある場合は、少なくとも4の出品者評価を受けている必要があります。過去365日間に10件以上の評価がある場合、その期間の評価平均を参照します。過去365日間の評価が10件未満の場合は、全出品期間の平均評価が考慮されます。

第三章 まとめ

ここまで、ブラックフライデーへの、クーポンとプライム会員割引による参加方法を解説してきました。

実際に売れることを約束するものではありませんが、何もしなければどのみち売れない商品もあると思いますので、この際、在庫処分の方法として参加してみてもいいかがでしょうか。

ブラックフライデーは、年末よりも売れるイベントとして定着しつつありますので、参加の通知がAmazonから来たら、ぜひ積極的に参加してみてください。

個人事業主の人は、年末までにある程度の在庫を処分できる、いい機会になりますので、ぜひご検討ください。



大好評！ 电脑せどり自動リサーチツール紹介！



> 自動リサーチツール通信に登録する <

- ・ 日々のリサーチに疲れている方
- ・ 圧倒的に効率的にリサーチをしたい方
- ・ ヤフーショッピングを全頭したい方

是非ご登録ください！！！！



■ 発行者情報 ■

◆ 発行責任者 : ちゃんやま

◆ 連絡先 : chanyama5656@gmail.com

◆ メルマガ <ちゃんやまの激楽電腦せどり通信>
: <https://maroon-ex.jp/fx46338/Um1rgK>

◆ 公式LINE : <https://lin.ee/Jh2thRq>

◆ 公式ブログ : <https://chanyama.info/>

◆ 公式Twitter : <https://twitter.com/gamatarou55>