

ヤマダ電機仕入れ マニュアル



※例として紹介している商品の仕入れ単価、落札価格、相場、ランキングなどは執筆時のデータですので、ご理解のほうよろしくお願ひします。

何も明記のない販売方法に関しては

- ・ Amazon マーケットプレイス販売は大口出品（出店型を含む）で FBA 販売
- ・ メルカリ、ヤフオク！等は相場での出品
- ・ 評価は 90%～100%

が前提で執筆しております。

Google Chrome の拡張機能にある Keepa

<https://chrome.google.com/webstore/detail/keepa-amazon-price-tracker/ebplgakaahbhdphmkckjjcegoiijjo?hl=ja>

を入れた Google Chrome で Amazon の商品ページを表示させてください。

無料版の Keepa

<https://keepa.com/>

ではランキンググラフは表示されていません。

ランキンググラフを表示するためには Keepa 有料版の導入が必要です。

設定方法はこちらをご参照ください。

<https://ameblo.jp/oversea-biz/entry-12604644650.html>

販売責任者名：株式会社グローリー 山口裕一郎

〒156-0066 東京都世田谷区成城 3-25-11 リバーサイド成城 B202

090-8558-0582

yamaguchi@aucseller.net

本題に入る前にまずはこの動画を観てください。

▼ヤマダで PC 電源の仕入れと Keepa 有料版でのデータの見方

<https://youtu.be/24RzEFR07R4>

▼ツクモでのウェブカメラの仕入れと Keepa 有料版でのデータの見方

<https://youtu.be/aCcoKidKvEM>

※ツクモはヤマダの傘下の店舗です。

▼ヤマダ電機値札の見方

<https://youtu.be/IWQmQ8AV41k>

▼仕入れ動画 家電店でのパソコン周辺機の仕入れ

<http://youtu.be/JI-ft2DGqDE>

▼仕入れ動画 家電店でのゲーム関係の仕入れとワゴンセール

<http://youtu.be/SlyJ6YDsTlg>

▼1分でもよく分かる仕入れ術 家電量販店の値札の見方

<https://www.youtube.com/watch?v=oJsrZnlTAEs&feature=youtu.be>

▼ヤマダワゴンセール

<https://youtu.be/TAbqYMjIVGI>

▼ヤマダおもちゃ

<https://youtu.be/ixUVFewhoJc>

せどりをする際、商品検索はひたすらこの作業の繰り返しとなります。

これを頭に入れてからマニュアルを読み進めてください。

ヤマダ電機仕入れ

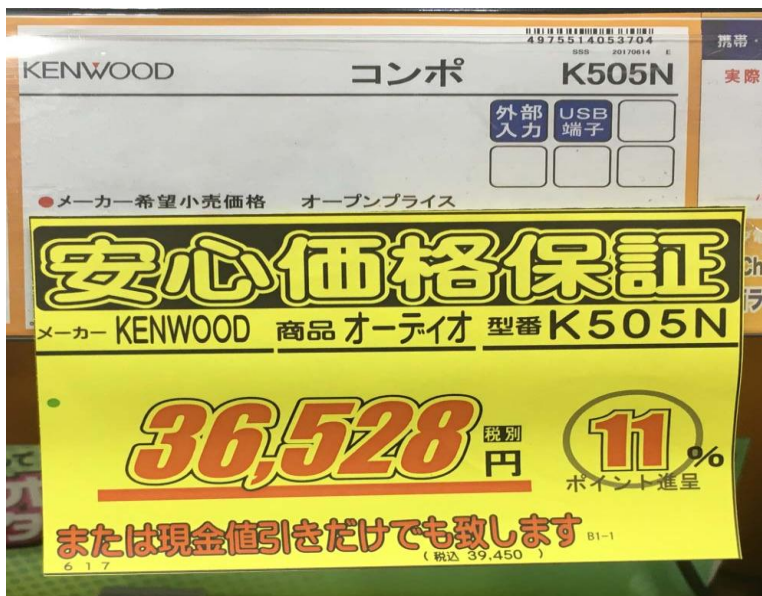
業界第一位のこのお店は仕入れがしやすいです。

まずはPOPの見方を解説します。

これは通常のPOPですので基本的にはスルーします。



通常のPOPの上に割引の価格を記載した新しいPOPを貼ったのがこちらです。



ポイント11%はまだまだ値引きが出来るという意味です。

36528 円という見慣れない価格はきちんと原価計算している証です。

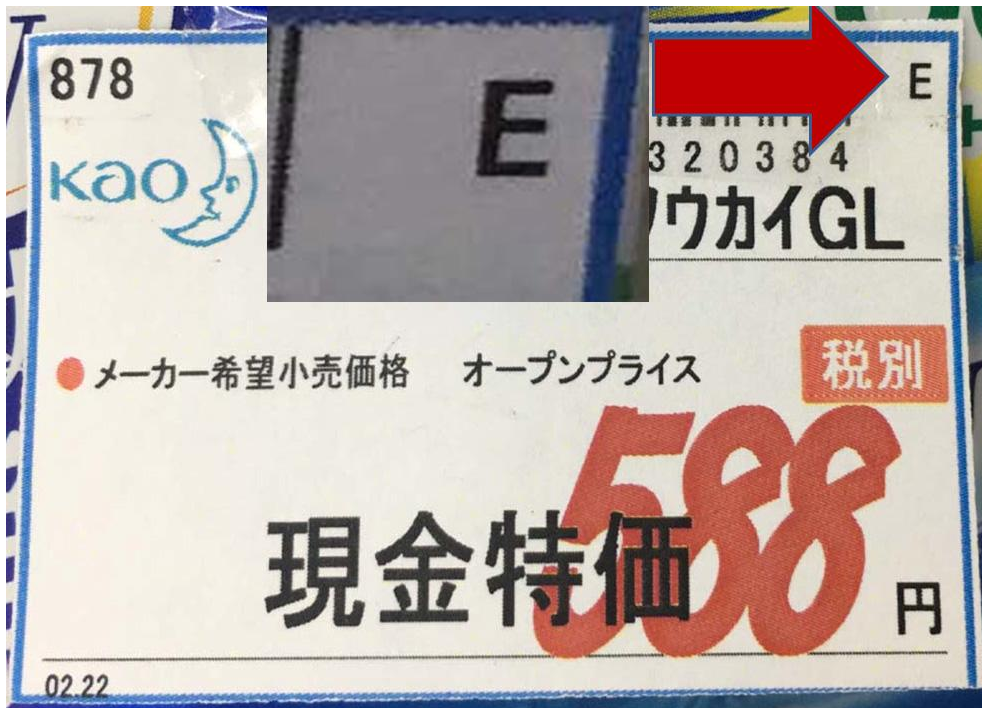
従って、こちらもスルーします。

こちらが検索すべきヤヴァい POP です。



- 手書き
- ポイントなし
- キツカリ端数なし価格

このような POP を見かけたら必ず検索しましょう。



POP の右上に色々なアルファベットが記載されてます。

E の記載があった場合、在庫限りの商品なので検索しましょう。

その他のアルファベットにも全て意味があるのですが、E だけ覚えていれば OK です。

ヤマダ電機でのお得な支払い方

ポイントが0~15%までつくので、支払いの際は提携クレジットカードを利用するといいです。



<http://www.labicard.com/>

通常、クレジットカード払いの場合、ポイントが2%減ってしまいますが、提携クレジットカードで支払うとポイントが2%減らないので仕入れる時はこのカードで買うようにすればポイントが沢山、貯まります。

たかが2%。されど2%ですが塵も積もれば山となります。

現金で買うのは愚の骨頂です。

ポイントで大幅に損します。

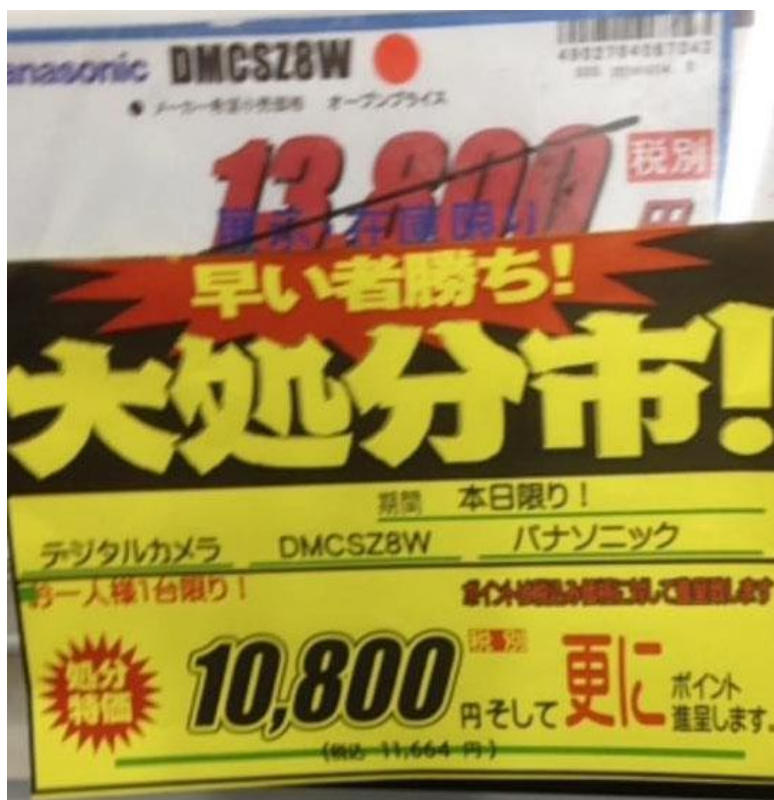
ポイントを使う時はポイントがつかない商品（投げ売りのCD等）をポイントで支払うと一番いいのですがそうもいかない場合も多いのが実情です。

ポイントゼロで投げ売りされている商品は利益が出る商品がなかったりします。

「さらにポイント」

と書いてある商品はポイント 1%の商品なのでそのような商品をポイントで支払う場合も多いです。

ポイント 1%還元の商品であればかなり美味しい商品もあります。



値引き交渉術

この値下げ交渉ノウハウは実際に家電量販店に勤務していた方に教わったノウハウです。

当然、ヤヴァいノウハウですので、是非、実践してください。

家電店の場合、投げ売りのワゴンセール以外はなんだかんだ言っても最後は交渉術になります。

同じ系列の店舗でも店によって同じ商品でも価格が違うので、他店の価格をこ
と細かく知っていたり、他店の値札の画像があると交渉しやすいです。

また、以前、購入したレシートや画像があると価格交渉はしやすくなります。



●交渉する店員を決めます！

アルバイト、パートのスタッフが多い店もありますが、注意深く服装を見ていれば、どの店員が社員かどうか分かります。



新卒っぽい若い店員は権限がないためスルーします。もちろんアルバイト、パートもスルーです。

まずはそのフロアで権限がありそうな店員を探します。(これ重要！)

またメーカーヘルパー（派遣社員）で来ている店員もそのメーカーの商品以外は話しかけるだけ時間の無駄なのでスルーでいいです。

実は逆も真なりで、ニコンの商品が欲しい場合、ニコンのメーカーヘルパー（派遣社員）に価格交渉する手もかなり使えます。



最強無敵の価格交渉の流れ

- 取り敢えず、現時点で値引きできるか聞いてみる
- ↓
- 安くなるならあれもこれも買いたい！とオファーする
- ↓
- 定員の名札を見て、名前を呼んでフレンドリーに交渉する
- ↓
- 名刺をもらう
- ↓
- 最終的に値引きが難しい場合、百円単位の端数なら切れるか聞いてみる
- ↓
- ポイントアップなら出来るか聞いてみる
- ↓
- 送料くらいは何とかサービスしてくれないか？とオファーしてみる
- ↓
- 兎に角、つけ入る隙を与えずに矢継ぎ早に値引きしてもらう理由を話す。

・彼女が妊娠しちゃって・・・

・家のローンが（汗）・・・

・タイガーマスクの正体は実はボクだったんです。

・この商品が安く買えたら、今年のNHK紅白歌合戦に出れそうなんです！

と、いう感じで場が盛り上がれば、話題は何でもいいんです。

他にもキーワードが沢山あり、交渉方法も沢山あるのですが、基本はこんな感じでありとあらゆる方法を提案してみます。

要は打てば当たるという事です。

そう！

トライしないと何も始まらないんです。

そして■ゴリ押し■するのではなく、最後までフレンドリーに接するのがポイントです。

逆の立場になって、考えてみると簡単です。

もし、あなたが店員だったら

「兄ちゃんよ～ 安くしろって言ってんのが判んねえ～か？」

なあ～んて高圧的に言われたら原価ギリギリの最安値で売ってあげようって気持ちにはなりませんよね？

仕事は仕事だけど、好感が持てる人、何となく好きになっちゃうような人なら、出来るだけマケてあげたくなりますよね？

それを考慮して、ちょっと笑いも入れながら交渉するといいですね。

交渉も人間力ですね♡

売り場に立っている社員は販売ノルマがあるので、閉店間際が価格交渉しやすいです。

価格交渉をするなら 17 時以降にしましょう。

法人窓口を利用する

法人窓口がある店舗があります。

法人窓口がある店舗はWEBサイトで調べることが可能です。

▼店舗案内

<http://www.yamada-denki.jp/store/>



やはり、売り場での交渉同様、他店の価格をこと細かく知っていたり、他店の値札の画像があると交渉しやすいです。

また、以前、購入したレシートや画像があると価格交渉はしやすくなります。



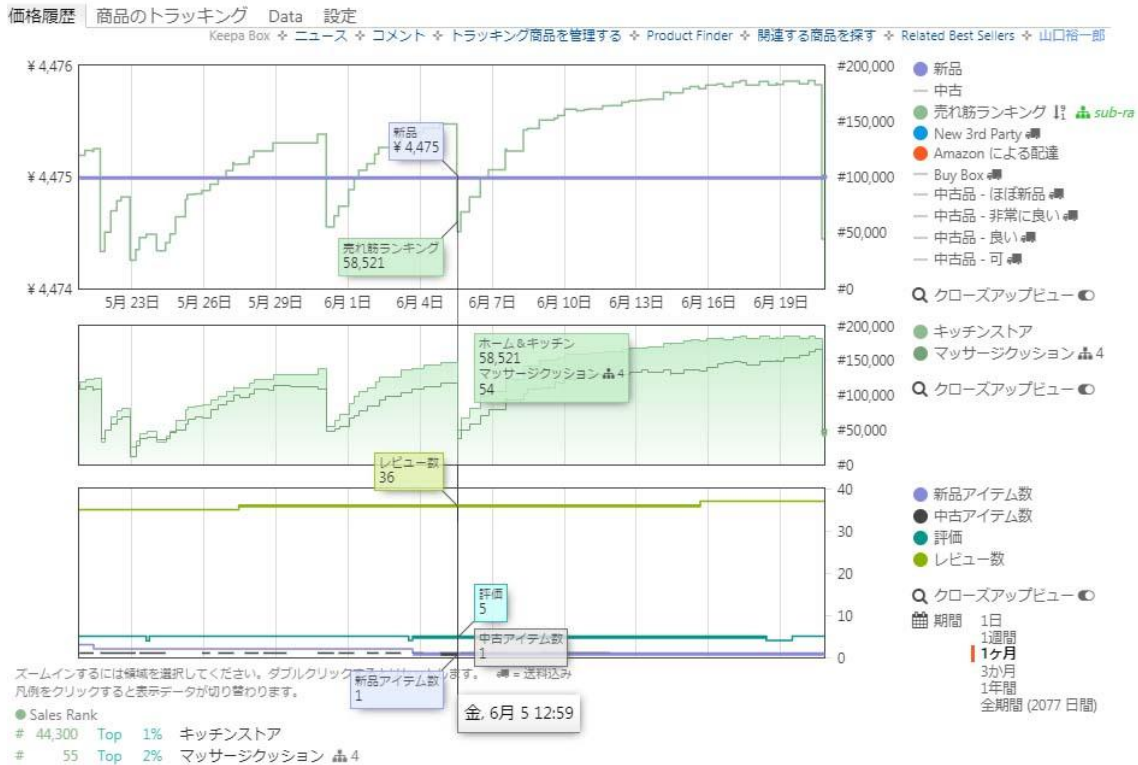
オムロン クッションマッサージャーネイビー

OMRON HM-342-NV

ASIN: B00NUPHT81

JAN: 4975479408625

ランキング[ホーム&キッチン]: 58521 位



4475 円 : 想定売値

-2138 円 : 仕入れ値 (48%)

-1153 円 : Amazon 総手数料 (26%) ※消費税込み

1184 円 : 利益 (26%)

現在の価格で売れば@1184 円利益が出る商品です。

長期に渡り、価格は安定しています。

現在、出品者 1 名なのでライバルセラーは 1 名。

こういう商品なら大量に欲しいですね。

掛け売りではなく、現金もしくはクレジットカードでその場で決済すると言って交渉すると安くなる場合が多いです。

掛け売り（ツケ払い）も出来ない事はないですが、店側としては先に商品を渡すことになるので、どうしても慎重になります。

ちなみに個人でも法人窓口の利用は可能です。

法人窓口を利用している転売や～は少ないので狙い目です。



どんな場合でも話は聞いてくれるので、軽くあしらわれる事はないです。

会の概要とか規模を聞かれる事はほぼないので普通に話をしながら商談に入ればOKです。

家電を大量に仕入れる理由がある事は口述で伝えましょう。
その際、名刺があるといいです。

パソコンで作った自作の名刺で大丈夫です。

私の場合、実際にコンサルティングをやっていますので「**教育事業**」をやっていると明記した名刺を使っています。

受講生に使わせるので大量に欲しいという理由が出来ますからね。

教育事業以外だと

- ・ **イベント会社**
- ・ **パーティー運営会社**

等も大量に購入する理由が出来るのでいいですね。

「担当者の名前は？」と聞かれる事があります。

法人窓口の利用が初めての場合、他のフロアでその店の社員さんに法人窓口の問合せをしてその方の名刺をもらおうと話が早いです。

- ・ **メーカー在庫がない商品**
- ・ **客寄せのセール品**
- ・ **最新型の人気のゲーム機本体**

等は購入する事が出来ない場合があります。

尚、Apple 製品などメーカー側が売価を定めている商品に関してはいくら交渉しても値引きになる事はありません。

3月決算

ヤマダ電機は3月が決算月なので、当然、3月は決算セールが多くなります。

従って9月が半期決済になるので、9月もセールが多くなります。

共に価格交渉もしやすくなる時期です。



客寄せ商品を狙う！

チラシに掲載されている客寄せ商品を狙うという手もあります。

新聞を取ってなくても WEB で各店舗のチラシが見れます。

このほうですと店舗に行く前に利益が出るか調べる事ができます。

The screenshot shows the Shufoo! website interface. At the top, there's a search bar with the text 'チラシを見てポイントを貯めよう'. Below it, the date '2018年5月5日 土曜日' and 'GW・行楽 春 母の日 一覧' are displayed. A navigation bar contains 'ログイン' and '新規会員登録'. The main content area shows a search result for 'LABI ヤマダ電機/LABI渋谷のチラシ'. The flyer itself is a large, colorful grid of various electronic products, including smartphones, tablets, and home appliances, with prices and promotional text. At the bottom of the flyer, there's a red banner that says 'GW 3日間限定! 毎日お得な超目玉品が大放出!'. The website interface also includes a '店舗情報' button and a '☆お気に入り' button.

Shufoo! (シュフー) というサイトでは全国の店舗のチラシが WEB 上で無料で見れます。

▼Shufoo! (シュフー)

<http://www.shufoo.net/>

○台限定といった商品が多いので朝一で行って GET してください。

店舗での商品の検索方法

スマホ検索アプリ 「アマコード」で検索します。



高性能無料アプリ

Amacode (アマコード)

▼ iPhone

<https://apps.apple.com/jp/app/amacode-%E3%82%BB%E3%83%A9%E3%83%BC%E5%B0%82%E7%94%A8%E3%83%AA%E3%82%B5%E3%83%BC%E3%83%81%E3%83%84%E3%83%BC%E3%83%AB/id1182809130>

▼ アンドロイド

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.ar.amacode&hl=ja&gl=US>

アマコードを起動させて、バーコードをカメラでスキャンするだけで検索できます。

キーワード、ASIN コード、JAN コードを手入力して検索も可能です。

モノトレーサーという検索サイトもスマホにブックマークしておくといいでしょう。

▼ モノトレーサー

<https://www.mono-tracer.com/#/top>

※会員登録していないと上記 URL から開けないので Web 検索してください。

キーワード、ASIN コード、JAN コードを入力するだけで

月間販売数

損益分岐点

出品者数

などのデータを見ることができます。



アマコード、モノトレーサーは使い方は簡単です。

Youtube に使い方動画が沢山アップされています。

▼KDC200 でバーコードをスキャンする方法 (補足動画)

<https://www.youtube.com/watch?v=uBw1MBwZV8U>

店舗で検索する場合、バーコードの下に記載してある番号を手打ち入力してもいいのですが、これらを 1 発で読み込めるバーコードリーダーがあると便利です。



こちらはちょっと高いですが機能はいいです。



▼KDC200

<http://www.amazon.co.jp/dp/B004FT8Q44>

MS910 というバーコードリーダーもあります。

こちらは価格こそ安いのですが、肝心なバーコードの読み込みが悪いのでお薦めしておりません。

はじめから KDC200 を購入することをお薦めします。

著作権について

このマニュアルは著作権法で保護されている著作物ですので、本テキストの使用に際しましては、以下の点にご注意ください。

- 本テキストの著作権はすべて株式会社グローリーに属します。
- 著作権者の事前許可を得ずに、本テキスト、動画の一部または全部を、あらゆるデータ蓄積手段(印刷物、ビデオ、テープレコーダー及び電子メディア、インターネット等)により複製および転載することを禁じます。
- 著作権法違反等を確認した際は、関係法規に基づき、予告なく、損害賠償請求等法的解決手段をとる場合があります。

■使用承諾契約書

この契約は、あなたと株式会社グローリーとの契約です。

本書を開封することをもって、あなたはこの契約に同意したことになります。

あなたがこの契約に同意できない場合は、ただちに本テキストを当社までご返品ください。

第1条 目的

この契約書は、本テキストに含まれる情報を、本契約に基づきあなたが非独占的に使用する権利を許諾するものです。

第2条 一般公開の禁止

本テキストに含まれる情報は、著作権法によって保護され、また秘匿性の高い内容であることをふまえ、あなたは、その情報を当社との書面による事前許可を得ずして出版及び電子メディアによる配信等により、一般公開ならびに転売してはならないものとします。

第3条 契約解除

あなたがこの契約に違反した場合、株式会社グローリーは何の通告もなく、この使用許諾契約を解除することができるものとします。

第4条 免責事項

本書の目的は、発行時点における、当社の成功法則の見解を示すものであり、実行のすべてはあなたの自己責任のもとに行うものです。

よって、いかなる結果に関しても当社は責を負いません。

第5条 裁判管轄

本書に関して訴訟の必要が生じた場合には、当社の所在地を管轄する地方裁判所を第一審の管轄裁判所とします。

■使用承諾契約書

この契約は、あなたと株式会社グローリーとの契約です。

本書を開封することをもって、あなたはこの契約に同意したことになります。

あなたがこの契約に同意できない場合は、ただちに本テキストを当社までご返品ください。

第1条 目的

この契約書は、本テキストに含まれる情報を、本契約に基づきあなたが非独占的に使用する権利を許諾するものです。

第2条 一般公開の禁止

本テキストに含まれる情報は、著作権法によって保護され、また秘匿性の高い内容であることをふまえ、あなたは、その情報を

当社との書面による事前許可を得ずして出版及び電子メディアによる配信等により、一般公開ならびに転売してはならないものとします。

第3条 契約解除

あなたがこの契約に違反した場合、株式会社グローリーは何の通告もなく、この使用許諾契約を解除することができるものとします。

第4条 免責事項

本書の目的は、発行時点における、当社の成功法則の見解を示すものであり、実行のすべてはあなたの自己責任のもとに行うものです。

よって、いかなる結果に関しても当社は責を負いません。

第5条 裁判管轄

本書に関して訴訟の必要が生じた場合には、当社の所在地を管轄する地方裁判所を第一審の管轄裁判所とします。