

メルカリ資料

価格設定

価格設定の仕方

いざ出品しようと思った時にいくらにしたらよいの？と思う方も少なくないと思います。
そんな時、大体これくらいかな？と想定で出品するのはやめましょう。

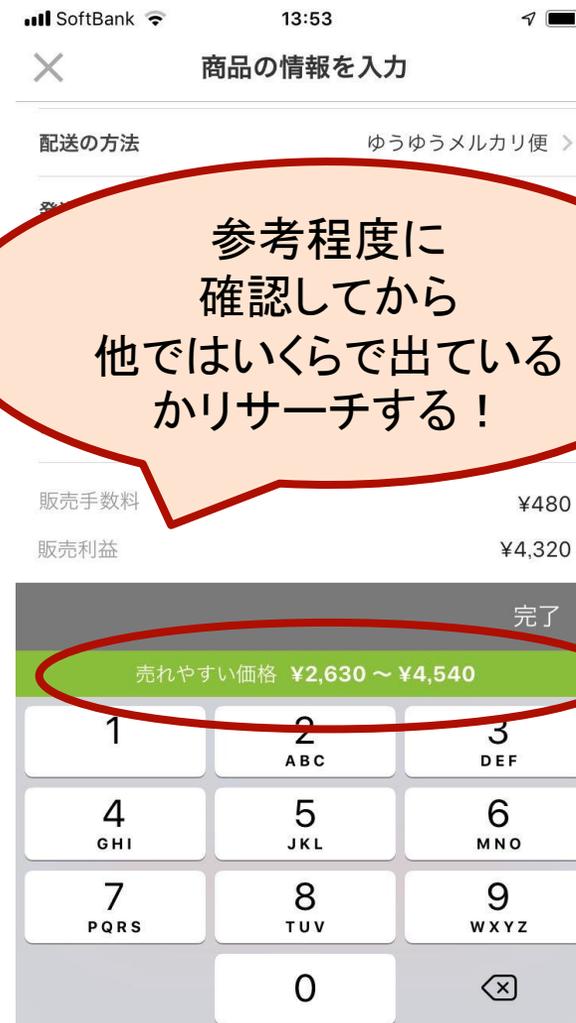
相場より安く出品している可能性があります！

NG

即売れするかもしれませんが利益が下がる可能性大です！！
必ずリサーチしましょう!(^^)!

商品によっては出品時の画面で
アプリが「売れやすい価格」を提案してくれる場合があります。
過去の取り引きのデータから算出しているので
納得感のある価格だと思いますので参考にしましょう。

ですが、、、あくまでもメルカリ内での売れやすい価格設定となります。



他のフリマアプリもリサーチする

メルカリに出品する商品をリサーチした際に
すでにSOLO OUTされていればこの商品は売れる可能性大にあります！
なので少し高めの設定からスタートして様子を見ながら値下げしていくのも良いです。

また同じ商品がすでに多数出品されている場合には、ほかの商品よりも少し安めにすると、売れるタイミングが早まります。

ラクマや**ZOZOTOWN**、**ヤフオク**もリサーチして
いくらで販売されているか確認するのも良いと思います。
同じものがあればそれよりも少し安く設定すると売れやすくなります。

全く同じものがなくても参考にはなるはずです!(^^)!

また自分の持ち物を出品するときは、どうしても「これくらいで売りたいな」という希望から、高めの価格にしたいかなと思います。
しかし、**買い手の目線で「自分なら、この価格だったら買うだろうな」と思える金額設定**にしておくことで売れやすくなります。
早く売ることを重視するなら、価格設定では「(価格を)損して(時間の)得取れ」の方針で行きましょう。





こちらは同じGUCCIの靴です。同じ商品でサイズが違うにしてもこんなにも値段の差があります。メルカリ内のリサーチだけではなく他のサイトではいくらで売れているか、もしくは出品されているかを必ず確認しましょう！