

dアカウントログイン

新規にdアカウントをつくる

dPOINT

→ P

会員情報の確認・編集

dポイント利用者情報・配送先情報

決済サービスご利用案内

spモード決済・d払い

ニュース

ニューストップ

新着

マネー・投資

企業・産業

マーケット

ビジネス・ライフ

コラム

コラムトップ

新着

マネー

投資

FX口座

証券

NISA

融資

クレジットカード

ビジネス

不動産

お金の単語帳

お知らせ

dメニューマネーからのお知らせ

プッシュ通知の解除方法について

dmenu マネーとは？

dmenu

ニュース

天気

乗換／運行情報

メニューリスト

マイメニュー

dメニュー設定

My docomo 〈お客様サポート〉

dアカウントについて

トップ

ニュース

コラム

TOP &gt; コラム &gt; マネー

メルカリ「商品が売れない」時にすべき3つのこと これを変えると売れるかも？

© 2024/05/23 07:00

節約術・節約テクニク

メルカリ活用術

dmenu マネー

メルカリでなかなか商品が売れない時にすべきことは、カテゴリや価格、商品名などを“変える”ことです。もちろん、なんとなく変えるだけでは売れるようになりません。売れない商品を「売れる商品」に変えるコツを見ていきましょう。

## 「カテゴリ」を変える——本当に欲しい人がいるカテゴリを考える

商品が売れない時は、まずカテゴリ変更を考えましょう。今まで見ていなかった人の目に留まり、売れやすくなるかもしれません。

たとえば、洋書は「本＞洋書」から「インテリア小物＞置物」に。懐中電灯なら「アウトドア＞ライト・ランタン」から「自動車アクセサリー＞メンテナンス用品」や「防災関連グッズ」に変えるといった具合です。

洋書の例であれば、ターゲットが“洋書を読みたい人”から、“おしゃれなインテリアとして洋書が欲しい人”に変わり、買ってもらえるチャンスを増やせます。

広告の下に記事が載ります



必要な人に届くカテゴリになっているか考えてみましょう。

## 「(定期的に) 価格」を変える——100円値下げで上位表示されやすくなる

メルカリの達人たちによると、100円以上値下げすることでタイムライン上の上位に表示されやすくなるといわれています。公式発表されているわけではありませんが、新規出品と同じ扱いになるとみられます。出品してある程度時間、売れ残っている商品は、100円以上の値下げをして、多くの人の目に触れるようにしましょう。

ただし、100円値引きが有効なのは1日1回のみともいわれており、値下げのタイミングが重要です。取引が活発になるゴールデンタイムである午後10時（22時）ごろや、昼の12時～午後1時（13時）ごろに値下げを行いましょう。より多くの人の目に触れやすくなり、商品が売れる確率が上がります。



次ページへ

目につく言葉とキーワードを入れるのが…

1 2 次へ

1/2ページ

記事制作者

浜崎 運用  
フリーライター

関連キーワード

節約術・節約テクニク

メルカリ活用術

関連記事

- つみたてNISAで月3000円投資、将来いくらになる？ 〈外部〉
- 節約しながら金溜アップ！「家計簿」のコツ
- カードローン・スマホローンのよくある7つの疑問 〈PR〉
- 買い物で「もらったdポイント」で投資に挑戦
- つみたてNISAは1000円でもOK？ 少額シミュレーション 〈外部〉

