

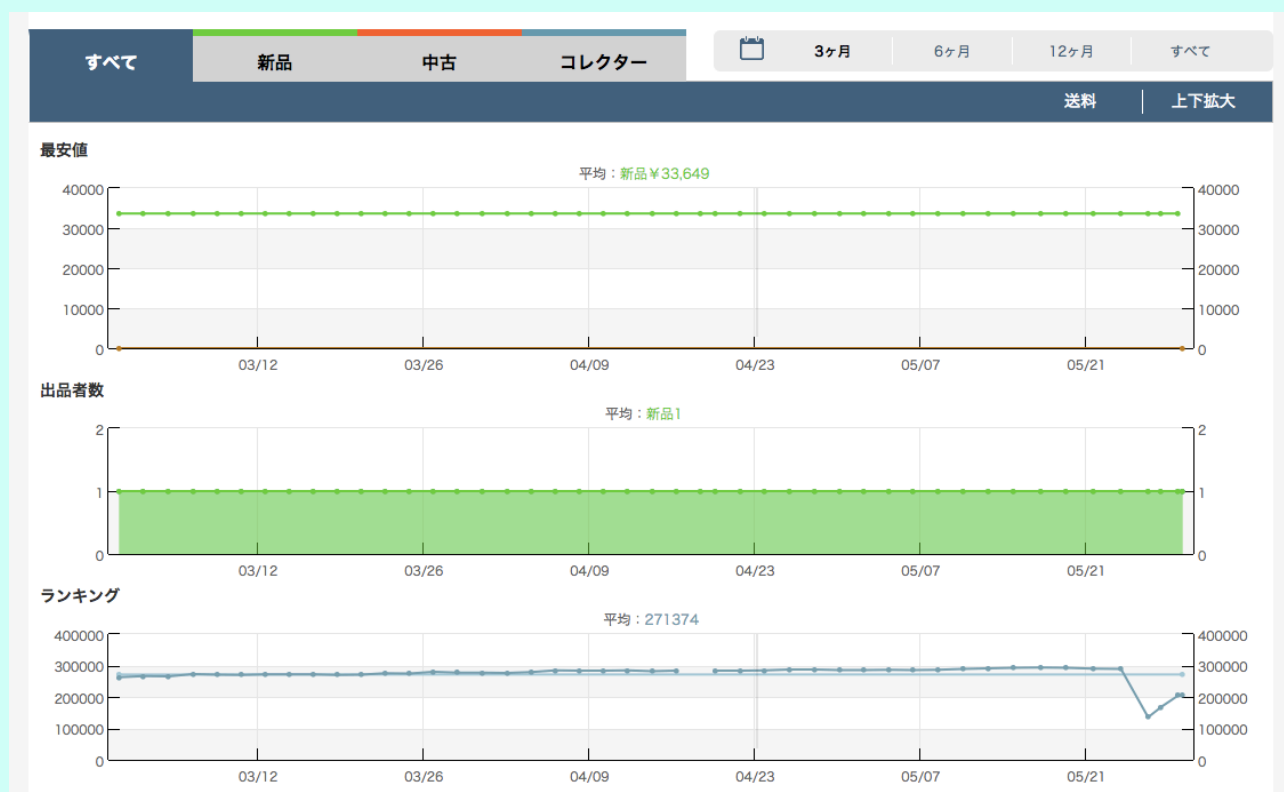
## Part2

# ライバルに差をつける モノレートの見方と使い方編

# 1. モノレートの一步踏み込んだ見方

## 1-1 表示期間を広げて取りこぼしをなくす

モノレートを見ていると、このようにランキングの波が全く動いていないという場合があります。

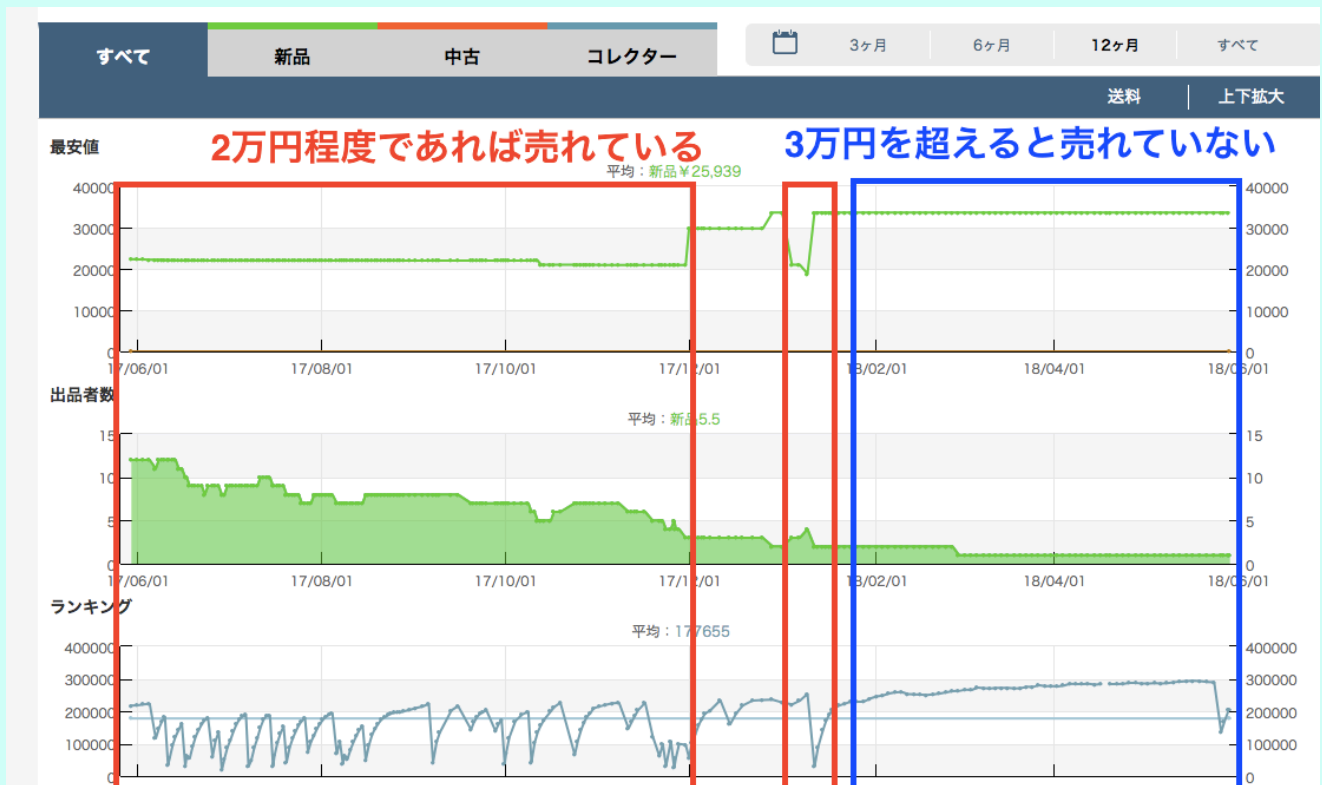


ここで多くのせどらーは仕入れ対象から外してしまうのですが、  
実はこの商品ちゃんと売れているんです。

表示期間を12ヶ月にしてみます。



すると、過去に2万円程度であればしっかりと売れてくれている事がわかります。



直近の値段では高すぎたから売れていなかったみたいですね。  
需要自体はちゃんとあるようです。

このように、3ヶ月のグラフで見ても売れていなくても、表示期間を6ヶ月・12ヶ月と広げてみると、売れていることがよくあります。

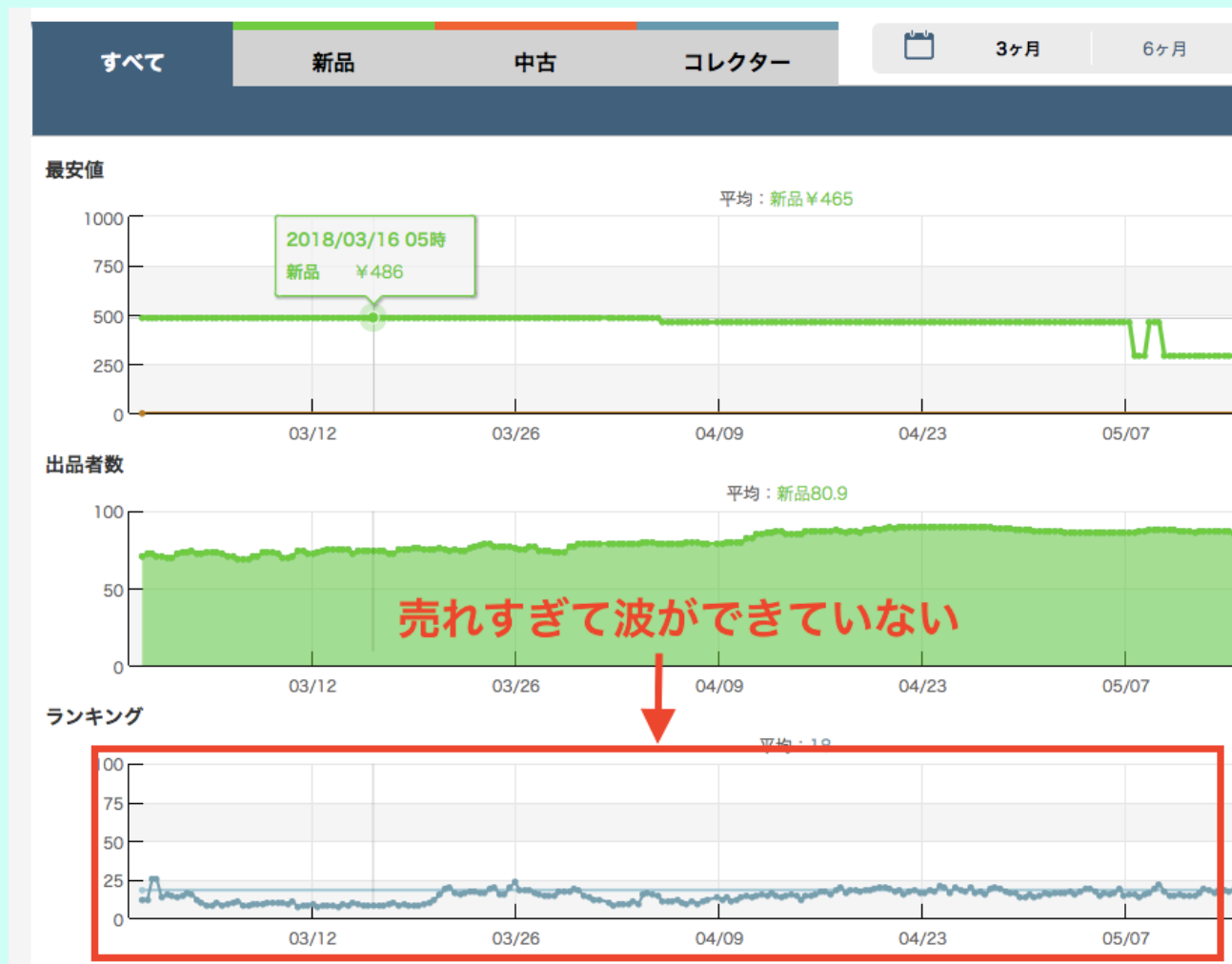
ただ、売れている時期が2年前や3年前などあまりにも古すぎる場合、その商品の価値が下がってしまっている場合があるので注意が必要です。

この場合は、ヤフオクでその商品の直近の落札相場を確認する事で、現在どの程度の価格で売れるのか？という事を予想する事が出来ます。

## **1-2 売れすぎてランキングの波ができない場合がある**

あまりにも売れすぎている商品の場合、ランキングの波ができない事があります。

例えばこの商品のような場合ですね。



この商品の場合、ランキングが25位以上と非常に高いですし、よく見ると小さくではありますが波打っていますよね。

このような場合は、とても売れているので十分に仕入れ対象になります。

### 1-3 季節物の場合は、データを見る時期に気をつける

クーラーやストーブといった季節物を仕入れる際は、データを見る時期に気をつける必要があります。

例えばこの冷房専用エアコン、夏はしっかりと売れるのですが、冬は全く売れていません。



なので、夏の終わり頃にこのデータを見て、「売れる！」と思い出品したら、すでに秋～冬に入ってしまったって全く売れない。。。なんて事になってしまいます。

また、逆に今は売れていなくても今後季節が変わって売れてくることが予想できる場合は、仕入れ対象になります。

なので、季節物を仕入れる際は、データを見て売れる時期をしっかりと把握しておく必要があります。



## 2. Amazonで検索しても表示されない商品の検索方法

Amazonで型番を検索しても、その商品が在庫切れになっていた場合は表示されません。



その時は、モノレートで型番を検索すると商品が表示されます。



Amazonで商品が見つからないと諦める人が多いので、これを知っておくとライバルに差をつける事ができます。

特にこのように在庫切れになっている商品は、プレミア化していて価格が上がっている場合が多いので、このやり方を知っておくとおいしい商品に出会える可能性が高いです。