

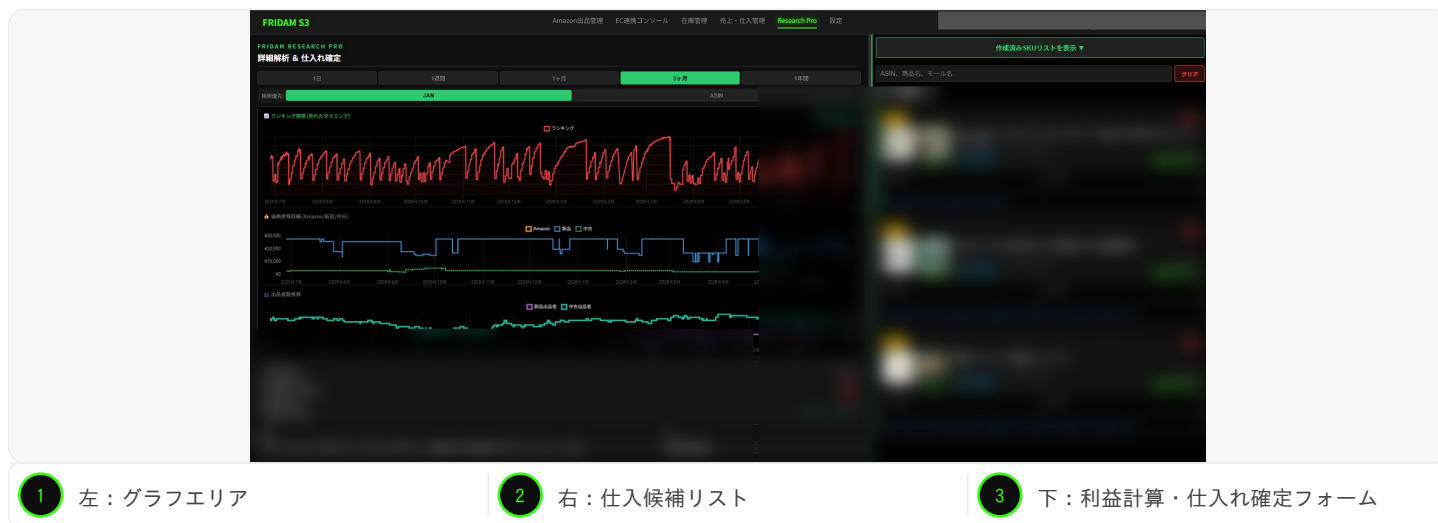


この画面でできること

JAN/ASINで商品を検索しランキング推移・価格推移を分析して仕入れを確定する

リサーチ専用画面

操作画面（全体）



画面構成の説明

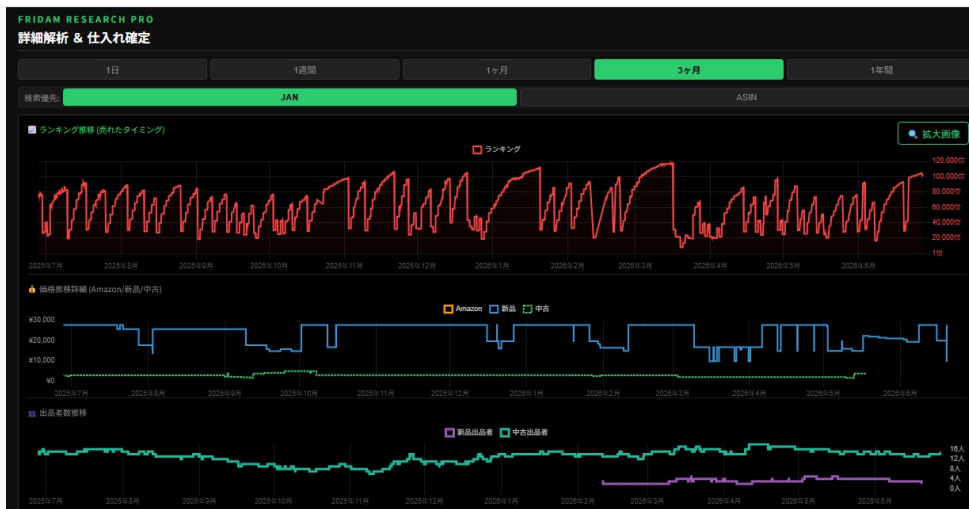
- 1 期間選択タブ（1日／1週間／1ヶ月／3ヶ月／1年間）**
分析したい期間を選択します。3ヶ月がデフォルトです
- 2 検索優先：JAN／ASIN切替**
JANコードまたはASINで商品を検索できます。仕入候補リストから自動入力も可能です
- 3 右パネル：仕入候補リスト**
売上管理画面でリサーチしたURLが保存されています。クリックで詳細グラフを表示します
- 4 下部：利益計算エリア**
予定価格・手数料・FBA代行費・送料から想定粗利と利益率を自動計算します

研

3つのグラフの読み方

ランキング推移・価格推移・出品者数推移を読み解いて仕入れ判断をする

操作画面②：グラフ拡大表示



1 ランキング推移

2 価格推移（Amazon/新品/中古）

3 出品者数推移

グラフの読み方

1

ランキング推移（赤線）：売れたタイミングを確認する

ランキングが下がる（数字が小さくなる）＝売れたタイミング。波が規則的なら安定して売れています

2

価格推移（Amazon黄／新品青／中古緑）：適正価格を確認する

Amazon価格と中古相場の差が大きいほど利益が出やすい商品です

3

出品者数推移（新品紫／中古緑）：競合状況を確認する

中古出品者数が少なく安定しているほど競合リスクが低い商品です

- ☑ 仕入れ判断のポイント：①ランキングが定期的に下がる（売れている）
②中古価格が安定して高い ③出品者数が少ない この3つが揃えば優良仕入れ候補です。

- ☑ 「拡大画像」ボタン：グラフ右上のボタンを押すと別ウィンドウで大きく表示されます。
細かい数値を確認したい場合に使用してください。

研

仕入れ確定からSKU生成・リスト管理まで

仕入れを確定してSKUを自動生成し、確定済みリストで管理する

操作画面③：仕入れ確定フォーム

1 仕入れ金額・販売予定金額

2 コンディション・個数

3 仕入れ確定&SKU生成ボタン

仕入れ確定の手順

- 1 仕入れ金額・納品送料は自動入力される
仕入れ金額はリサーチモードのデータから自動反映されます。納品送料も自動で入力されます
- 2 販売予定金額・個数・コンディションを入力する
販売予定価格・仕入れ個数・コンディション（中古-良いなど）を選択します
- 3 欠品情報・状態説明を入力する（任意）
外箱なし・説明書欠品などを入力しておくAmazon出品時に自動反映されます
- 4 「仕入れ確定&SKU生成」をクリックする
ボタンを押すとSKUが自動生成されAmazon出品管理画面のリストに追加されます

操作画面④：確定済みSKUリスト

1 日付別グループ

2 CSV出力

3 メイン画面へ送信

☑ 「メイン画面へ送信」ボタン：確定済みリストをAmazon出品管理画面に一括送信します。

送信後はAmazon出品管理画面でSKUが追加され、そのまま商品登録が可能になります。

「CSV」ボタンで仕入れデータをCSV形式でダウンロードすることもできます。