

一部の人しか知らないキャッシュバックサイトを活用し あなたの受注と利益を増やす方法

山寄です。

BUYMA (バイマ)をはじめ、物販をされる方に馴染みのあるキャッシュバックサイトとしては、[Mr.Rebates](#)や[Ebates](#)が有名ではないでしょうか？

※「キャッシュバックサイトとは？」

商品を仕入れる際や旅行・買い物をする際にキャッシュバックサイトを経由することで、購入・利用先に応じた購入金額の%がキャッシュバックされる仕組み

今回はそんな有名なキャッシュバックサイトを越えるキャッシュバック率で、一部の人しか知らないキャッシュバックサイトを教えます。2015年4月現在にて日本へは来ておらず、僕は海外にいる友人から知ることができたサイトです。

利用する手はないなど。
活用してしまいましょう。

利用される際の会員ランクでも多少の変動がありますが、あの”SHOPBOP”や”Nordstrom”で購入金額の9%以上のキャッシュバック率とビックリしたものです。

例) 10,000円の商品を買付けした場合、9%の900円がキャッシュバック

何より・・・一番驚いたことがあります。

それは普段、私たちが生活する上でよく利用する『**日本**』でもキャッシュバックが適用されます。

例えばですが、楽天トラベルやHotels.comのホテル予約もキャッシュバックサイトを通すことで、非常に高い還元率でサービスを利用でき、キャッシュバックももらえるのですね。

旅行や出張、レジャーといった普段の生活で私自身がバシバシ利用させていただいております。

それでは、キャッシュバックサイトを活用し、あなたの受注と利益を増やす方法を学んで行きましょう。

【E-BOOK 目次】

1. 高還元率のキャッシュバックサイト
 - 1-1. 登録方法
 - 1-2. キャッシュバックの利用方法・注意点
2. 仕入原価を下げて受注・利益を増やす方法

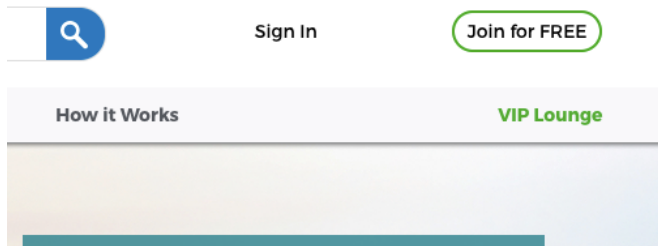
1. 高還元率のキャッシュバックサイト

1-1. 登録方法（仕様変更により画面が変更されている場合がございます）

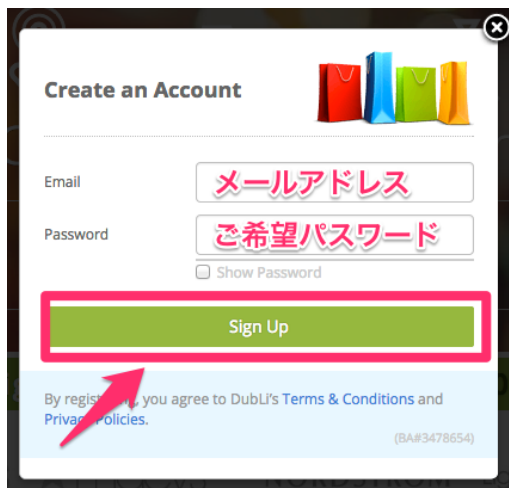
①下記のURLよりキャッシュバックサイトへアクセス

⇒ [「DubLi」に登録をする](#)

②サイト移動後、右上の「Join for free」をクリック



③クリック後、会員登録フォームが出て来ますので必要事項を入力



《必要な記入事項》

- ・ Email（メールアドレス）
- ・ Password（パスワード）

上記を入力しましたら「Sign Up」をクリックしてください。クリックいただきました後に、ご入力されたメールアドレス宛てに認証メールが届きます。

届くまで少し時間がかかりますが、5分以上経過しましても届いていない際は迷惑メールフォルダをご確認いただくか、②に戻り再登録をお願いいたします。

④認証メール内の点線で囲まれたボックス内のURLをクリックし認証する

48時間以内にクリックし認証されないと、\$10がもらえなくなりますのでご注意ください。

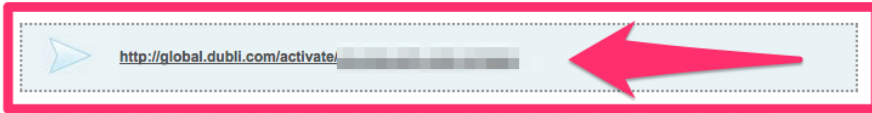


Please confirm your DubLi registration

Hello [redacted]

Thank you for signing up with DubLi! There's just one more step required to move your account from temporary to permanent status.

Please click the following activation link within 48 hours to confirm your registration:



以上で会員登録が完了となります！

1-2. キャッシュバックの利用方法・注意点

次にキャッシュバックの利用方法をお話いたします。基本的に普段のキャッシュバックサイトをご利用される流れと変わりません。しかし、後述する注意点にお気をつけいただかない場合、キャッシュバックが正常に適用されない場合がありますのでご注意ください。

また、基本的にキャッシュバックサイトは英語となりますので、苦手な場合は無料のインターネットブラウザで高機能のGoogle Chromeの自動翻訳機能をお使いください。

(2015年4月現在 日本語版の対応が進められていますのでご安心ください。)

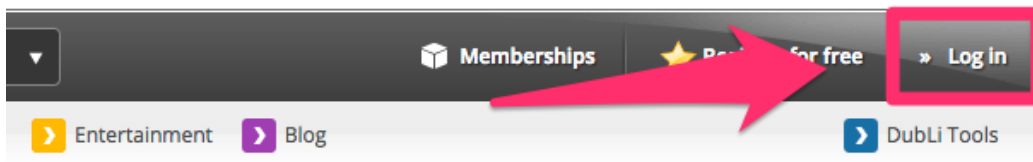
⇒ [Google Chrome\(グーグルクローム\)のダウンロード](#)

《ご利用の流れ》

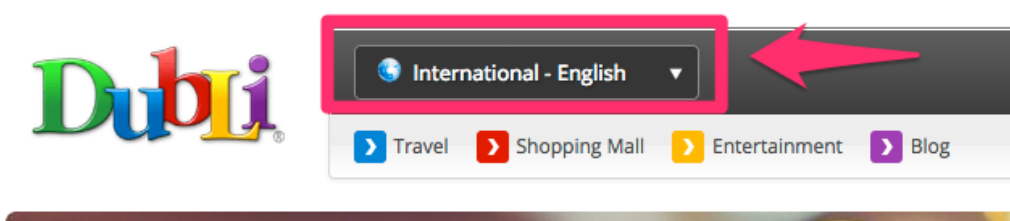
①Dubliのサイトへアクセスする

⇒[Dubliショッピングサイト](#)

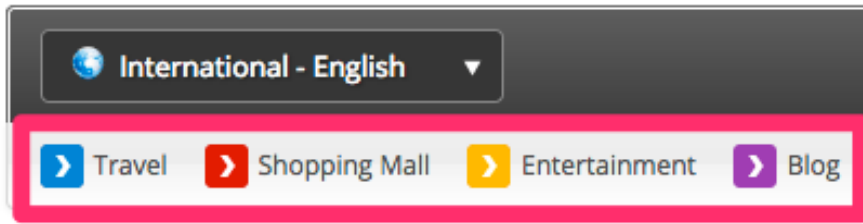
②Log Inより、登録メールアドレスとパスワードでログイン



③下記画像の部分を「International - English」を選択し必ず利用しましょう



④カテゴリより、利用するサービスカテゴリを選択

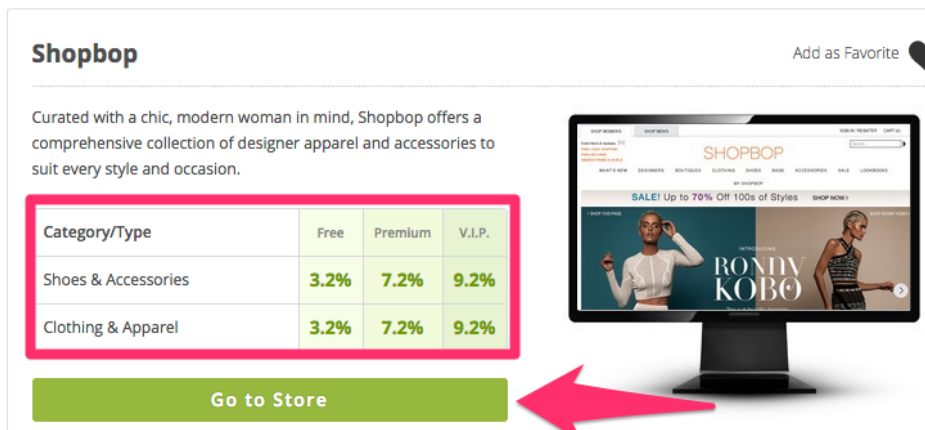


バイマ、物販の場合はShopping Mallがメインとなりますが、最初にお伝えしたように国内旅行やホテルの予約はTravelより行えます。

実際にShopping Mallを選択してみましょう。

表示されたショップの一覧より、利用したいショップを見つけクリックされるのも良いですが、左のAll Storesより「Clothing & Apparel」をクリックされるとバイマに合ったショップが見つかります。

⑤利用したいショップを選択し「Go To Store」をクリックし、キャッシュバック率を確認 確認しましたら表の下部にあります「Go To Store」よりショップへ移動します



Category/Type	Free	Premium	V.I.P.
Shoes & Accessories	3.2%	7.2%	9.2%
Clothing & Apparel	3.2%	7.2%	9.2%

キャッシュバック率は会員ランクによって異なります。

ちなみに僕はVIP会員ですが、バイマや物販をされるのであればVIP会員は入っておくことを心からオススメします。年間\$49.5と1ヶ月にすると\$4と安く、一つでも買付けを行えば回収できる以上に利益になるからです。

[⇒VIP会員へのアップグレードはこちら](#)

- 🔒 All Stores
- » Auto & Motorcycles
- » Books, Music & Movies
- » **Clothing & Apparel**
- » Computers & Electronics
- » Department Stores
- » Entertainment

- ⑥稀にサイト上部に「キャッシュバックをアクティブに」と出る場合がありますが
その際はアイコンをクリックし有効化してください



表示されない場合は、通常通りショップをご利用ください。

その他にもアパレル系のみならず、アップルストア、Amazon(日本は準備中)、ディズニーストア、エクスペディアといった有名なショッピングサイトが多々ありますので、普段の生活の一部として活用していきましょう！

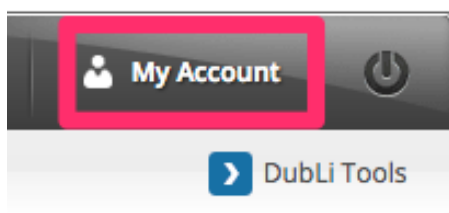
《注意点》

左サイドメニューにあります「Search by Store」にてrakuten(=楽天)を検索いただいたり、ホテルを検索された後の「Go To Store」の後に注意点がございます。

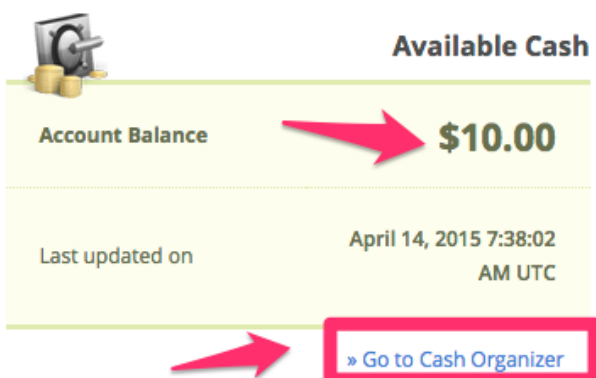
この場合、日本の楽天やホテルのサイトへ移動せずに、そのまま英語のサイト(例：Rakuten Travel)にて現状は予約手配をしてください。設定をEnglishから日本へ変更しますと、日本の楽天トラベルに移動しキャッシュバックが適用されません。

《キャッシュバック金額の確認方法》

- ①ログインしたまま、右上の「My Account」をクリック



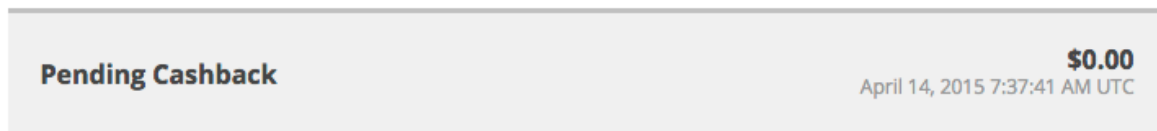
- ②Available Cashにて引出しができる金額が表示



\$25以上になりますと引出しができ、引出しの際は下部の「Go to Cash Organizer」をクリックすることで可能です。

なお、Free会員の場合は銀行振込のみの対応となり、VIP会員はデビットカードが発行され、日本国内の銀行やコンビニエンスストアで引き出すことができますので、やはりVIP会員の方が使い勝手が良いです。
(2018年現在、このデビットカードがなくなり別の送金方法になりました)

③キャッシュバックが適用され、確定待ちの金額は下記に表示



次にバイマにおける出品価格、受注率に影響を与える価格設定についてお話しします。

2. 仕入原価を下げて受注・利益を増やす方法

価格設定は競合との優位性はもちろん、利益も増える重要な要素ではありますが「競合の出品価格が安くても出品できない」といったような方が多く価格戦略の考え方が不足している場合が多々あります。

そこで、一つキャッシュバックサイトを利用した価格戦略をお伝えします。

まず、質問をさせてください。

「キャッシュバックサイトは、何ができるサイトでしょうか？」

何を今さら！と思われたかもしれません。

答えとしては当E-BOOKの冒頭にもありましたが、購入・利用先に応じた購入金額の%がキャッシュバックされ利益を増やすことができるサイトです。当然ながら後日、キャッシュバックとしてあなたの手元にお金が入ることを意味します。

ですが・・・多くの方は「事後」としてのキャッシュバックに注目してばかりです。そのキャッシュバックというのを逆手に取りましょう。

具体的な戦略としては、[キャッシュバック率を出品時に考慮し、出品価格へ反映すること](#)。

いかがでしょうか？

多くの方を指導してきましたが、この考え方をされている方はお会いしたことがありません。

《例》

SHOPBOPで20,000円のkate spadeのマザーズバッグを見つけ、出品しようと思いました。
競合のショッパー・バイヤーさんも同じ仕入先・同じ仕入れ価格とします。

仮に利益を3,000円とした場合、出品価格は下記に設定しました。
(わかりやすくするため、成約手数料や関税、その他費用は考慮しておりません)

【あなた・競合の出品価格：23,000円】

この場合、画像やアクセス数によりどちらにお客さんから受注が入るかは運次第になるでしょう。

ましてや実際のバイマでの状況は、多くのショッパーさんが居ますので戦う状況は、もっと厳しいものとも言えます。

アクセス数や欲しいもの数が多いに関わらず受注に至らない場合の要因として、「価格」が大部分を占めるものです。あなたも経験があるのではないのでしょうか？

逆を言えば、アクセス数や欲しいもの数、問合せといったお客さんからの反応が多ければ、価格を少し下げた時にすぐに受注が入ることも多々あります。

話が脱線しましたが、上述の出品条件の中で出品価格で競合に勝つことの方法の一つとして、キャッシュバックサイトを通すことを前提に、そのキャッシュバック率に相当する金額を差し引き出品をすることで受注率や利益がUPするわけです。

- ・買付価格：20,000円
- ・キャッシュバック率：9% ⇒ 日本円への換算 = 1,800円

買付時の為替レートにも左右がされますが、1500円程度を出品する際に見込みとして考えておくことで、次のような状況に持っていく可能性が高くなります。

- A. 競合の出品価格： 23,000円
- B. あなたの出品価格： 22,500円

いかがでしょうか？

これで、あなたの受注率はグッとあがると思いませんか？

また、キャッシュバックは長期的に見た戻りの利益ではありますが、受注時の利益も上がります。

キャッシュバックだからと言って、数ヶ月後に「ラッキー♪」と喜ぶだけでなく、一番大事なお客さんからの受注への窓口を増やす戦略として参考にしてください。

このような戦略は「やってもいいのですか？」と仰る方も多いですが、差別化のために頭を使うこと制限を持つと柔軟な発想はできません。ましてや、法律に反しているものでもありませんからね。

少しでもあなたの利益・受注の増加に繋がれば幸いです！

株式会社works

山寄 幸博