

# フリマで 売れる！

購買欲を  
掻き立てる

フレーズ集

俺せどコータ



## 【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。

(無料) <http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

## 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権はコータに属します。著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

# 目次

目次	3
はじめに	4
購買欲を掻き立てるフレーズ集	5
買い手が得る未来を描く – 使用シーンを具体化する	6
「逃したくない」気持ちに寄り添う – 損失回避の心理	9
希少性で価値を高める – 数量・時間の限定を伝える	13
みんなが欲しがる理由を見せる – 人気・第三者視点の活用	16
安心と信頼を提供する – 不安を取り除くポイント	19
さいごに	23
発行者情報	24
-コータ-	24
メールマガジン	24
X (旧Twitter)	24
YouTube	24

# はじめに

はじめましてコータです！

この度はこちらのレポートをダウンロードしていただき誠にありがとうございました。

最初に僕の簡単な自己紹介をさせてください。

僕のプロフィールは以下の通りです。

1. 基本給12万円のブラック企業の窓際族
2. 人生を変えたい！と大手企業に転職するも思ったほど給料が上がらず毎月赤字家計
3. 給料に依存する働き方に疑問を持つ
4. 副業を探しせどりに出会う
5. 実戦開始から4年後に月収100万円を6ヶ月間連続達成し独立

現在はメーカー仕入れをメインに、せどりのコンサル業やブログなどを運営しています。

## 購買欲を掻き立てるフレーズ集

フリマアプリの世界では、商品の写真やスペックだけでは埋もれがちです。

買い手がその商品を手に入れた後にどんな未来が待っているのか、どんな後悔や希少性を感じるのか、他人の評価や信頼感はどうかを丁寧に描くことで、自然と「欲しい」という感情を引き出せます。

このレポートでは購入率を高めるテクニックを活用して、初心者にも取り入れやすいセールス文章の書き方を紹介します。

## 買い手が得る未来を描く – 使用シーンを具体化する



### 誰のための商品かを明示する

ターゲットを具体的に想像させると、読み手は自分事として受け止めやすくなります。

学生ならレポート作成やオンライン授業、主婦なら家計簿やネットショッピングといった使い方を示して、「それは私のためのものでしょうか」と感じてもらえる文章を作りましょう。

## 使用シーンの臨場感を出す

場所や時間、周囲の状況を織り込み、日常の具体的な情景を描きます。

例えば「**子どもが寝たあとにお気に入りの音楽を流しながら作業できる**」といった一節は、未来を連想させられるでしょう。

## 行動と感情をセットで描く

商品を使う動作と、そのときのポジティブな感情を一緒に伝えることで印象に残ります。

例えば「**サクサク動いてストレスがない**」「**カフェで作業しながら気分が上がる**」などは、単なる性能説明以上の魅力を伝えるのに役立ちます。

## チェックリスト：未来を描けているか

- ✓ 誰が使うのか明確に書かれている
- ✓ どのような場面で役に立つのか具体的に述べている
- ✓ 行動と同時に感じられる感情やメリットを描いている

## ワンポイントまとめ

目の前の商品を手にした瞬間だけでなく、使っている自分の姿がイメージできれば購入へのハードルは大きく下がります。

ターゲットの生活を想像しながら、「どんな場面で・どう感じるか」を自然に織り込みましょう。

## 「逃したくない」気持ちに寄り添う – 損失回避の心理



### 数量が限られていることを知らせる

人は失う痛みを強く感じるため、限定数を知らせると「今買わないと逃してしまう」と考えやすくなります。

「このモデルは1台限り」や「同型はすぐに売り切れました」といった表現が有効です。

## 価格や条件が今だけであることを伝える

期間限定のセール価格や次回入荷未定と伝えることで、先延ばしを防ぎます。

「**今だけセール価格**」「**次回の入荷時期は未定です**」といった言葉で自然に急かしましょう。

## 売り切れた時のエピソードを共有する

過去に同じ商品が短時間で完売した事例を示すと焦りを煽り過ぎずに急いでもらえます。

例えば「**前回出品した際は2日で完売しました**」などはおすすめです。

## 押し付けがましい言い方を避ける

「買わないと損！」という押しの強い表現ではなく、「この価格帯の出品は珍しいので、お早めにご検討ください」と柔らかく伝えるのがポイントです。

## 実践のポイント

- **限定感を強調しすぎないこと**  
事実を淡々と伝え、「他にも購入を検討している方がいるかもしれません」と軽く言及する程度に抑える。
- **他の戦略と組み合わせる**  
希少性や人気の証拠と一緒に使うと、煽らずに自然に関心を高められる。

## ケーススタディ：ノートPCの例

**状況：中古ノートPCを出品。**

比較的状态が良く、同モデルの入荷は少ない。アプローチ：説明文冒頭で「**コンディション良好で、同モデルは前回出品時にすぐ完売しました**」と実績を添える。

値段は適正価格に設定しつつ、「**今週末までセール価格です**」と期間を限定。

コメント欄で購入希望者が複数いることに軽く触れ、早めの検討を促す。

結果：閲覧数と「いいね！」数が増え、期間内に希望価格で売却。

## ワンポイントまとめ

損失回避は、押し付けがましい表現を避けて自然な限定感を出すのがコツです。

「今買わないと損」ではなく、「この条件が続く保証はない」と優しく伝えて、買い手の背中を押ししましょう。

## 希少性で価値を高める – 数量・時間の限定を伝える



### 数量限定を具体的に示す

「今回の入荷はこの1台のみ」や「在庫は残りわずかです」と具体的な数を明示すると、希少性が伝わりやすくなります。

### 販売期間を絞る

「〇月〇日までの期間限定価格」や「週末限定セール」のように時間の区切りを設けることで、行動のきっかけを作ります。

## 入手困難さを伝える

メーカー品薄や希少なカラーなど、なぜ希少なのか理由を説明すると説得力が増します。

**「現在メーカー品薄で次回入荷は未定」「同色は滅多に市場に出ません」と背景を添えましょう。**

## 新着・ラストチャンスを知らせる

**「珍しい色が入荷した」「前は数時間で完売しました」とタイミングをアピールすると希少感が強調されます。**

## NG表現と改善案

NG表現	改善案
今すぐ買わないと二度と手に入りません！	滅多に出回らないモデルで、次の出品は未定です。気になる方はお早めにどうぞ。
他で絶対に手に入らない希少品！	限定色で出回る数が少なく、同色の出品はごく稀です。

## チェックリスト：希少性を伝えるときに

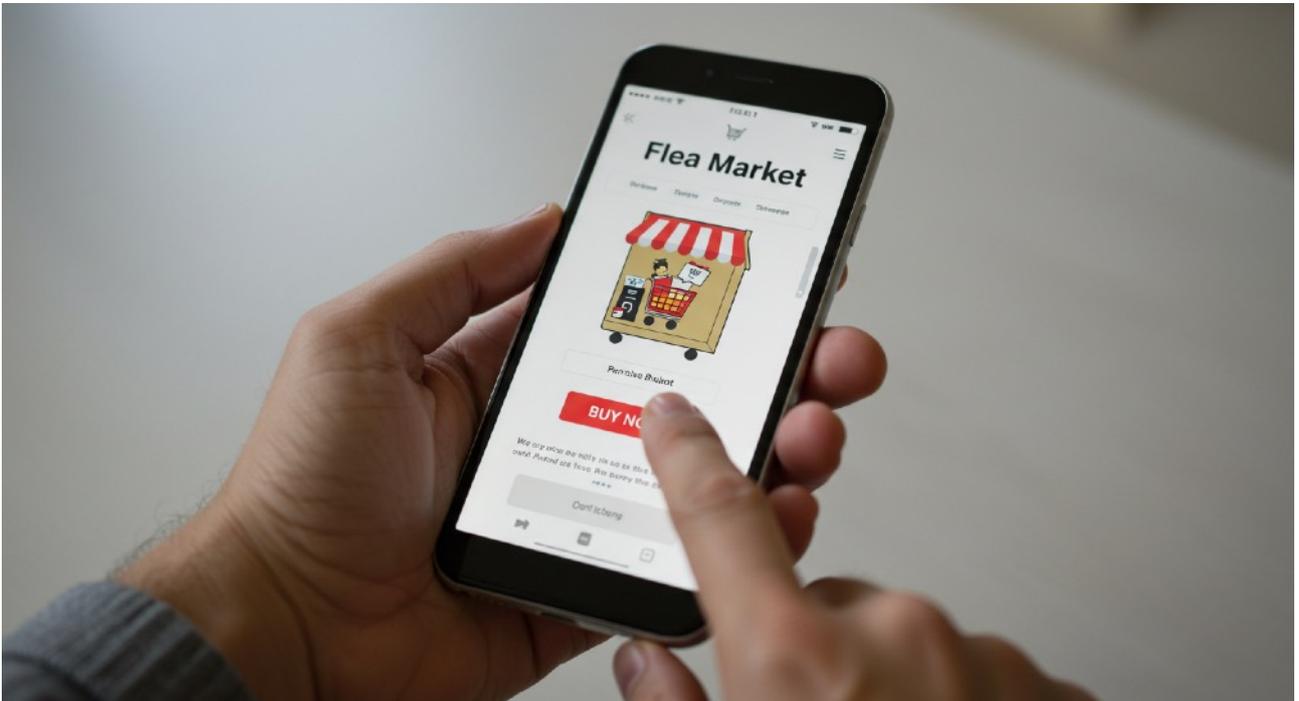
- ✓ 数量や期間など、具体的な限定要素を明記したか
- ✓ 希少な理由や背景を簡潔に説明したか
- ✓ 煽りすぎない、自然な表現になっているか

## ワンポイントまとめ

希少性は、商品価値を高めると同時に、買い手の判断を早める役割があります。

理由を添えた限定感を優しく伝え、「今がチャンスであること」を具体的に示しましょう。

## みんなが欲しいがる理由を見せる – 人気・第三者視点の活用



### 過去の販売実績を活用する

「同型を過去に○台販売しました」「完売実績多数」などと伝えることで、読み手は安心しやすくなります。

数字や実績は社会的証明として強力です。

## いいね！や閲覧数を見せる

商品ページの「いいね」数やアクセス数を盛り込むだけでも注目度が高いことが伝わります。

「**閲覧数100以上で人気商品です**」といった一文が効果的です。

## レビューやコメントを引用する

他の購入者の声を紹介すると信頼感が増します。

「**初心者でも使いやすかった**」「**配送が早かった**」など具体的なコメントを引用しましょう。

## 複数の問い合わせがあることを伝える

「**数人の方からお問い合わせをいただいています**」「**他の方と交渉中です**」とやんわり伝えることで需要の高さを示せます。

## 自分の成長の軌跡を共有する

初心者から始めて販売実績を積み重ねた経験を共有すると、読者自身の行動意欲も高まります。

自分の物語を添えて応援メッセージにするのも良いでしょう。

### リアルな例：初心者でもできる社会的証明

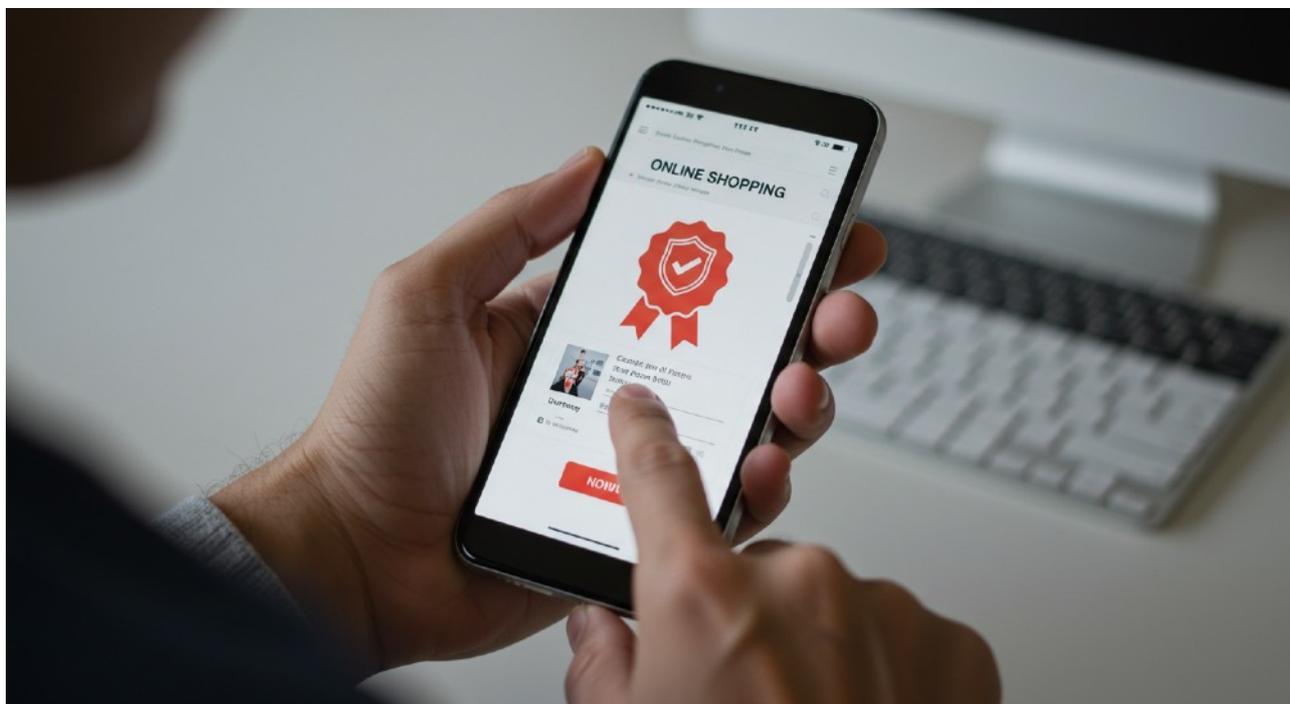
初心者で実績がない場合でも、「閲覧数が徐々に増えていきます」「いいねやコメントをお待ちしております」「使った感想をぜひお聞かせください」など、他者が関心を持っていることや交流を促す言葉を添えると「皆に注目されている」と自然に感じてもらえます。

### ワンポイントまとめ

社会的証明は、買い手が自信を持って決断する背中を押す材料です。

実際の数字や他人の評価を積極的に示し、自然な形で「人気がある商品」という印象を与えましょう。

# 安心と信頼を提供する – 不安を取り除くポイント



## 動作確認と初期設定

動作確認済みであること、初期設定やウイルス対策ソフトをインストール済みであることを明記すると安心感が生まれます。

**「電源を入れればすぐ使えます」といった一言が重要です。**

## バッテリーや状態の説明

バッテリーの持ち具合や細かな傷の有無など、良い点とともに欠点も正直に書くことで信頼感が増します。

**「天板に小さな擦り傷がありますが、動作には影響ありません」**など具体的に伝えましょう。

## 梱包や配送の丁寧さ

緩衝材で丁寧に梱包し、発送前に再度動作確認を行う旨を伝えると良心的な印象を与えます。

## 返品やサポートの方針

初期不良時の対応方針やサポート内容を明記しておくこと、購入後の不安が和らぎます。

**「到着後3日以内の初期不良には誠意を持って対応いたします」**と添えましょう。

## 具体例：説明文への書き込み例

### **動作確認済み&初期設定完了：**

電源を入れればすぐ使用可能です。

Officeとウイルス対策ソフトをインストール済みで、初心者の方にも安心してお使いいただけます。

### **状態の詳細：**

天板に小さな擦り傷がありますが、動作には影響ありません。バッテリーは新品時の約80%程度の持ちです。

### **梱包と保証：**

緩衝材で包んで発送します。到着後3日以内の初期不良には誠意を持って対応いたします。

## チェックリスト：信頼感を高めるために

- ✓ 動作確認や初期設定について明記した
- ✓ 良い点だけでなく小さな欠点や状態も正直に記載した
- ✓ ウイルス対策やバッテリー状況など安心材料を具体的に示した
- ✓ 梱包・発送方法や初期不良時の対応を記載した

## ワンポイントまとめ

安心感を与えることは購入者の心配を減らし、「この人から買ってみよう」と思わせる大きな要因です。

良い面も悪い面も丁寧に伝え、購入後のサポートも明記して信頼感を高めましょう。

## さいごに

ここまで、フリマアプリで販売を成功させるためのフレーズ集を紹介しました。

これらの戦略をひとつだけでなく組み合わせることで、類似した商品でも大きな差別化が可能です。

例えば、「ターゲットの未来像を描きつつ、過去の販売実績やレビューを提示し、限定色で希少性をアピールしながら、動作確認済みで安心です」といった総合的な説明は説得力があり、買い手の心を動かします。

フリマアプリは短いサイクルで試行錯誤できる環境です。完璧な文章を最初から目指すよりも、実際に出品して反応を見ながら改善していくことが大切です。

あなた自身の経験こそが最大の武器になります。楽しみながら学び、自分の言葉で魅力を伝えてみてください。

# 発行者情報

## -コータ-

メールマガジン

仕入れ資金ゼロで初月から月10万円稼ぐ方法

<https://oresedo.com/mail-magazine/>

X (旧Twitter)

[https://x.com/ore\\_sedo](https://x.com/ore_sedo)

YouTube

<https://www.youtube.com/@user-nn7qn2zd9d>