



eBayおまけの送り方と選び方

Lists -おまけの送り方と選び方

1

オマケの目的

[P3](#)

2

おまけの発送方法

[P4](#)

3

おまけの種類

[P5](#)

4

禁制品に注意

[P6](#)

5

優秀なおまけ

[P7](#)

6

あなたから買う理由

[P10](#)

1 -オマケの目的

基本的にオマケを付ける目的はセラーの利益を伸ばす事に繋げるためです。

例えば「フィードバック数を増やす」「リピーターになってもらう」
「バイヤーに喜んでもらう」「クレームの件数を減らす」などですね。

オマケをつけることで一時的に利益が減ったとしても
それ以上の恩恵を得られる可能性が高いです。

発送する件数が多くなってくると難しいかもしれませんが、
アカウントを育てている最中だったり、
あなたが自己発送をしているなら是非取り入れてみましょう。



2 -おまけの発送方法

1

おまけの発送方法

おまけを送るときには
原則として送り状におまけの品名を書く必要があります。
金額は\$0で大丈夫ですが、税関がどう判断するかは分からないので
オマケが原因で関税が上がってしまう可能性があります。

また、オマケの種類によっては発送できない国もあります。

ちなみに...

オマケは品名に載せずに発送しているという人も多いですが
それが原因でトラブルが起きたという話は聞いたことがありません。
厳密には品名を書かなくてはいいませんが
不要なトラブルを避けるために自己責任で書かない、
という選択肢をとるとするのも個人的にはありだと思います。

3-おまけの種類

2

おまけの種類

具体的なおまけをいくつか紹介します。

- ・ お菓子
- ・ お茶のパック
- ・ カードゲームのカード
- ・ 小さなフィギュア(ガチャガチャの景品)
- ・ 折り紙(鶴など)
- ・ アロマシート
- ・ サンキューレター
- ・ 購入した商品の関連商品

Point :

全てのおまけに共通している事は“軽くて安いもの”という事です。
おまけが高価な物だと利益が少なくなるし、
重いものだと送料が高くなってしまいますので、軽くて安いものを選びましょう。

4-禁制品に注意

3

禁制品に注意

国によって発送できない禁制品があります。

例えばドイツではカカオの実が禁制品に指定されているのでチョコレートなども返送されてしまう可能性があります。

食品は国によって禁制品に該当することがあるのであらかじめ条件をチェックするようにしましょう。

日本郵便の禁制品については下記のページで確認できます。

https://www.post.japanpost.jp/cgi-kokusai/index_ja.php

5 - 優秀なおまけ

4

セラーにとって優秀なおまけ

セラーの立場として優れているおまけとはどんなものでしょうか。

“高い確率でリピーターになってくれる安くて手間のかからない物”

というのが一つの答えだと思います。

割引クーポンなどが当てはまりますね。



5 - 優秀なおまけ

5

バイヤーにとって優秀なおまけ

バイヤーにとってベストなおまけとは何でしょうか。

僕は“喜びを感じるもの”ではないかと思います。

人は想像を良い方向に裏切られたときに感動します。
たとえば、店員さんのサービスが予想以上に良かったとき
買った商品を忘れてしまっても、そのサービスは忘れません。

おまけはサービスの一環であり
最後にバイヤーがあなたの接客をどう感じるかが大切です。



5-優秀なおまけ

6

サンキューレター

僕は自己発送していた時に“サンキューレター”を入れていました。

手紙の内容は感謝の気持ちと直接取引への誘導です。

感謝文も在り来りな文章ではなく
かなり大げさなぐらいの表現で感謝の気持ちを書いていました。

顧客との関係づくりに関してはこちらの動画でも話しています。

<https://www.youtube.com/watch?v=RtDUTjpLw9o>



5-あなたから買う理由

7

あなたから買う理由

お客さんは常にあなたから買う理由を探しています。

“値段” “サービス” “配送の早さ”

お客さんによって求める価値はそれぞれですが
サービスに感動してくれたお客さんはリピーターに繋がります。

『人』対『人』ということ意識した対応でお客さんを感動させてあげましょう！

