

無在庫販売の紹介

☀ 無在庫販売とは

無在庫販売とは、実際には持っていない商品を販売し、売れたら商品を購入し送付することです。

無在庫販売につきましては、一番気になる点は法的に問題がないでしょうか。実は価格高騰の転売及び偽物販売などをしない限り、違法行為では無いので問題はありません。ご安心ください。

それで、今回は無在庫販売がどんなものなのか、何かの強みと弱みがあるのか、紹介していきたいです。

☀ 無在庫販売のメリット

→初心者もよくできる

電子商取引を行う皆様にとって、コスト削減は最も大切のだろうか。この目的を達成したければ、無在庫販売は最適だと思われます。学生さんや主婦の方々でも始めやすく、初心者向けのビジネスです。

→コスト削減

無在庫販売は有在庫販売（FBA販売など）に比べて、準備資金がかからないので、コストが安いです。万が一売れないと、損をしないと思います。有在庫販売の場合は、商品を仕入れてから始めなければいけので、勿論事前にお金がかかります。そうなれば、損失を被る可能性があります。

→商品を置いておくスペースがいらぬ

大型の商品を販売する場合や、大々的に販売事業を行う場合、困るのが保管場所で

す。

大きな倉庫を持っている場合ならまだしも、アパートなどに住んでいる場合は適切な環境で保管するのは難しいものだと思います。

そのためにアマゾンのFBAなどがありますが、もちろんこれには利用料金がかかるのです。

その点、無在庫転売は売れるまで商品を置いておく必要がないので、自宅のスペースは一切使いません。



☀ 無在庫販売のデメリット

しかし、無在庫販売は強みがある反面、リスクもあります。

まず、無在庫販売では注文をうけてから商品を仕入れるので、在庫切れの場合は、受けていた注文をキャンセルをしなければいけない事があります。そうなるとお客さんからの信頼も下がってしまう恐れがあります。

その次、突然値上げになることもあります。出品時の価格と仕入れ価格が大変違えば、この価格の変化により、損失が出てしまいます。



☀ まとめ

最後、無在庫販売はFBA販売より、品質の保証は少し足りないのです。品質チェックをできる商品しか買わないお客様もいるので、これは無在庫販売の不利点の一つです。

兎に角、無在庫販売は長所と短所が同時にある販売方式です。電子商取引の初心者様は、一步踏み出して無在庫販売を始めてみてはどうでしょうか。

中国輸入代行 BANRI

