

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	120	配信日	2022/2/27	ジャンル	商品知識
テーマ	振り返りテスト⑤解答				

お世話になっております。

今回は先月の情報共有メールの振り返りテスト part5 の解答を共有します。

前回の解答です。

1.



① モデル名

デイト

② 新型と旧型の違い 3 つとは

総重量→6 桁のほうが 30 g 程重い

ダイヤインデックスの土台の形状→旧式は四角形、新式は八角形

ラグやベルトの表面の仕上げ→5 桁はサテン仕上げ、6 桁は鏡面仕上げ

③ ②を使って比較トークの文章を完成させてください

「総重量が 30 g 程重い新型のデイトであれば 180 万お出しできる可能性はありますが
今回のものは旧型で 30 g 程少ないうえにベルトもダレやすいので 150 万円です。」

2.



① それぞれの文字盤の名前は

左からシェル文字盤、コンピューター文字盤、メテオライト文字盤

② 左と右の文字盤に共通する高くなりやすい理由とは

シェル文字盤は貝殻、メテオライト文字盤は隕石から作っており素材が天然の為
同じ形が1つもないことに加え、加工の技術も高度なものが求められるから

③ ②を使って比較トークの文章を完成させてください

「希少素材で作られているシェル文字盤のものであれば 60 万円お出しできますが
今回のものは通常モデルですので 50 万円です。」

ご不明点ございましたら SV までお問い合わせください。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	124	配信日	2022/3/6	ジャンル	商品知識
テーマ	LV アマゾン				

お世話になっております。

今回は **LV アマゾン**について共有します。

アマゾンは 1974 年に誕生してから **2014 年頃に廃盤**となっておりますが
今でも女性を中心に人気のバッグです。

名前の通りアマゾン川が名前の由来となっております。
同じようなシリーズでダヌーブとナイルがありますが
ダヌーブはドナウ川、ナイルはナイル川が由来になっています。

大きさ順でいうとナイル>アマゾン>ダヌーブです。



左からダヌーブ、アマゾン、ナイル

ちなみに **アマゾンの機番の場所**です。



当時のヴィトンの定価は今ほど高くなく、アマゾンについては
20 世紀のうちは数万円で新品が手に入り、廃盤直前でも
10 万円ちょっとで買うことができていました。

サイズも**通常サイズ**と **GM** の 2 種類がありサイズでも
比較トークを使うことができます。

アマゾン今売る動機例

「最近コンパクトなショルダーバッグが流行ってますので
買取価格も高くなってますよ。」

比較トーク例

「廃盤になった時期に近い 2010 年代に製造されたものでしたら 3 万円以上お出しできる可能性はありますが
今回お持ちいただいたものは 1998 年製な上にご愛用感も出てしまっているので 1 万円です。」

本日は、以上となります。

プラチナサポート加盟店の皆様には有益な情報を共有していきたいと考えていますので
今後ともよろしくお願いいたします。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	125	配信日	2022/3/13	ジャンル	商品知識
テーマ	エルメス バーキン				

お世話になっております。

今回は**エルメスのバーキン**について共有します。

そもそもバーキンが生まれたきっかけはエルメス 5 代目社長のジャン＝ルイ・デュマ＝エルメスが乗った航空機の隣に乗り合わせたイギリス出身の有名女性歌手のジェーン・バーキンに対してボロボロの大きなカバンにたくさんのものが詰め込まれていたものを見て社長自ら「何でも詰め込めるようなバッグをプレゼントさせてほしい」と申し出たことがエルメスの代名詞であるバーキンの名前の由来と言われています。

そんな素敵なエピソードから生まれたバーキンの中でも高く売り買いされているものはどういう特徴があるのかということで

今回は**バーキンの高くなりやすい要素**について解説します。



バーキン トゴ エトウープ

1. 素材

多くの素材から作られているバーキンの中でも値段が高額になりやすいものは**クロコダイル素材**(ニロティカス、アリゲーター、ポロサス)です。
近年はワシントン条約などが影響し、生産数が減少傾向にありますが需要は変わらず高いままでありプレミアム価格がつきやすいです。

また、定番素材である**トゴ**や**エプソン**もクロコダイル素材と比べてしまうと劣りますが、傷や擦れに強い性質から中古市場で重宝されており高額になるケースが多いです。

2. 状態

バーキンに関しては他のブランドと比べても**状態の判断がシビア**になります。
少しの角擦れや傷、型崩れなどで金額にかなり影響が出ます。
市場を見ても状態の良い個体が多いため良個体と悪個体との価格差が大きいです。

3. サイズ

25cm.30cm.35cm.40cm.50cm のサイズ展開がありますが特に人気があるものは**25cm.30cm** です。
これは日本の平均身長にもかかわってきますが日本の女性の平均身長を見た時に適したサイズはこの2種類ということで需要が高いです。

4. 製造年

バーキンに関して、他のブランドと比べても状態もそうですが年式にもシビアです。
市場で高額で売り買いされているものを見ると大体が**Z刻印 Y刻印**と去年、一昨年モデルが多いです。
1年型落ちしただけで10万円前後変わってくるモデルもありますので注意していきましょう。

5. 色

特に安定して高値が付きやすいものは**ブラック**、**エトゥープ**です。人気の色であるだけでも価格に差が出てきます。最近だとロレックスでもそうですが**蛍光色**の人気が出ておりプレミアム価格がついています。

「使われている素材がクロコダイル素材であれば希少素材でプレミアムがついているので 200 万以上お出しできますが
今回お持ちいただいたものは牛革で通常素材であるため 100 万円です。」

本日は、以上となります。

プラチナサポート加盟店の皆様には有益な情報を共有していきたいと考えていますので今後ともよろしくお願いいたします。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	126	配信日	2022/3/20	ジャンル	商品知識
テーマ	ブランドの定価推移				

お世話になっております。

今回は**ブランドの定価推移**について共有します。

以前の情報共有メールにて共有しましたが、ロレックスの元々の定価は現在の半分ほどの 50 万円程で購入できていました。

ロレックスに関しては当時の価格から比べると高くなっていることは共通認識かと思いますが

今回は**ヴィトンバッグの定価推移**について解説します。

ヴィトンのバッグの中でも人気のあるネヴァーフルの定価を見てみると発売した **2007 年当初の金額は 7 万円前後**の金額でしたが、**現在の販売価格は 24 万円前後**になっています。

今年の 2 月にもヴィトンの定価が変わり、値上がりになりました。

発売してから 15 年が経ちますが**定価価格は 3 倍以上**になり

理由としてはここ数年続いている円安やヴィトンの人気上昇、過去にも共有したマイナーチェンジによるブラッシュアップが考えられます。

こうしてみると購入時期で値段が全然違うことがわかります。

ネヴァーフルでなくても当時より 2.3 倍の定価のものも多いです。

買った値段によって相手のイメージ金額が違ったりする可能性があるので
しっかり情報収集を行っていきましょう。

お客様「チラシの値段にはならないんですか？」

スタッフ「今年の 2 月に定価が値上がりした新型の未使用のものであればお出しできる可能性があります
今回のお品物は 3 年ほど前の購入で何度かご使用されていますので 10 万円です。」

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	128	配信日	2022/4/10	ジャンル	商品知識
テーマ	ヴィトンの長財布				

お世話になっております。

今回は **ヴィトンの長財布** について共有します。

ヴィトンの長財布について、皆様は意外と一括りにしてしまい、違いについてわからない方が多いと思います。

今回の共有を機に簡単な違いを理解し、比較トークを構築できるようになっていただければと思います。



今回はヴィトンの長財布 3 点を紹介していきます。

1 つ目は一番お持ち込みが多いお品物である **ポルトフォイユ** です。



特徴としては、ボタン開封型になっており長財布の立ち位置の中でも二つ折りと比べて容量が大きいですが、コンパクトで持ち運びに便利なオーソドックスタイプです。価格に関しては長財布の中では比較的リーズナブルな値段になっています。

2 つ目は **ジッピーウォレット** と呼ばれる財布です。



特徴としては、ファスナー式で開け閉めができ、ヴィトンの中でも男性を中心に人気があります。ポルトフォイユと比べても容量が大きく、販売価格が高いです。

3 つ目は **オーガナイザー** と呼ばれる財布です。



左 オーガナイザー

右 ジッピーウォレット

特徴としては、なんといっても容量の大きさです。

ヴィトンの財布の中でも最大級の容量を誇り、収納力抜群です。

買取価格に関しては3点を比べると若干の差はあるものの大きな差はありません。

持ってきたお品物によって比較トークを使い分けていただければと思います。

お客様「ヴィトンの財布なのに1万円にならないんですか。」

スタッフ「容量も大きく需要が高いジッピータイプであれば1万円お出しすることができますが、
今回のお品物はボタン開封型のポルトフォイユというモデルですので5.000円です。」

ご不明点ございましたらSVまでお問い合わせください。

買取査定レポート

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	129	配信日	4/11	ジャンル	接客
テーマ	査定だけ				

お世話になっております。

本日は

「査定だけおねがいします・・・」

というお客様が来店された時、そのお客様を見込み客に上げ、成約率を高める方法について解説していきます。

やっとの思いでお客様が来店されたのに、いざ話を聞いてみると「査定だけお願いします」と言われ、その一言で諦め、お客様を返してはいませんか？

また、慣れてきたオーナー様でも「査定だけということだったのでお客様を返しました」という相談をよくお聞きします。

そんなお客様が来店された時はまず

何で査定だけなのかその理由を聞きましょう。

考えられるパターンは主に5つあります。

- ① 相見積りを取る為に査定価格を知りたい。
- ② 査定に出したら無理やり買い取られるかもしれないと不安。
- ③ 自分の持っている物の価値に興味がある
- ④ 知人に頼まれて査定だけしに来た。
- ⑤ その他（他店の調査員）などが考えられます。

例として①と②のお客様が来店された時の解説をしていきます。

- ① の場合、お客様はどうしたら売却してくれるか。相見積もりを取りたいお客様は高い値段が付けば売却してくれるでしょう。つまり、おたからやが一番高く売れるということを説得出来れば、ご購入頂けます。

「高い値段で買取りするには販売ルートの多さが大切です。おたからやは、日本全国はもちろん海外、独自のオークションなど販売ルートが豊富です。おたからやは、全国最多店舗数の1300店舗ございますが、2位は何店舗あるかご存知ですか？」

「〇〇店舗くらいですか？」*現状買取専門店の大吉で350店舗

「業界2位の出店数は350店舗です。1300店舗と350店舗の買取店どちらが高く買い取れるとおもいますか？」

「1300 店舗の方だとも思います」

「そうですね、だからこそ今回の金額も自信をもって他店に負けない金額を出してます。」

- ② お客様は無理やり安く買い取られる不安を抱えていると考えられます。その為に信用・信頼関係を作らなければなりません。

「全国チェーン」であることや、「業界 No.1 の出店数」「イメージキャラクターがコロッケさん」は不安を取り除く要素となります。是非会話に盛り込んでみてください！」

この業界はお客様が一日に何十人と来るものではありません。査定だけに来たお客様も売却見込みの客に上げられるように、上記のような言い回しを使いましょう。

他に不明な点等ございましたらいつでも SV までお問合せください。

ハチマキポト

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	130	配信日	2022/4/12	ジャンル	接客
テーマ	相みつをしてきたお客様				

本日は

相みつをしてきたお客様

に対するポイントを解説したいと思います。

「相みつしている」と聞いて他店では〇〇円でていると思い込んでませんか？

直営では【相みつの条件】として

見積書があり、担当、金額、日付が記載されている。としています。

相みつのお客様との交渉ポイント

1. 見積もりを取った日付
2. どのような店で査定したのか
3. どのような査定をしたのか

こちらのポイントを聞き出してください。

「相みつしている」

なぜこれらのポイントを聞き出さなければならないのか？

① の場合

見積もりを取った日は、1か月、1年前である可能性があります。

毎日相場は変わり続けていることや、モデルチェンジされている可能性から切り返しができます。

② の場合

本当にその店が出す店舗なのか、近隣の店舗を常に把握しなければなりません。

③ の場合

品物を店頭で「これ、いくら？」と概算で聞いた査定なのか、隅々まで見た値段なのか、LINE や HP で出た値段なのか。触らずに見た、LINE、HP での値段の場合、概算金額や最高値で金額提示されているため実際の査定金額ではここまで変わるという説明ができます。

※「パッと見の値段ならうちでもその金額は出ますよ」と伝えることは重要！！

つまり「見積もりを取っている」とお客様が言っても、その金額の根拠が正当なものかは分かりません。どのような見積もりかポイントを押さえて聞き出しましょう。

そのほかにお客様が

「**売る気はないけど**見積もりを取っている」と言っている場合。
買えないなら他店が出せない金額を提示する同業他社もあるため
「**売る気はないけど**」の一言に注意してください。

相みつを取られている場合、利益は出にくい部分もありますがお客様が言っていることを鵜呑みにせず、少しでも利益を出すようにしましょう。

相みつというだけでネガティブにならずに情報収集をして成約し、利益を上げましょう。

ハウスメックスレポート

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	131	配信日	2022/4/13	ジャンル	問合せ
テーマ	金の価格についての問合せ				

最近金価格の高騰により金製品のお問合せが増えています。

そこで今日は

金の価格についての問合せ

に対するポイントを解説したいと思います。

「金をいくらで買ってくれるの?」「グラムいくらなの?」
このような質問をされたときどのような回答をしていますか?
いきなり「〇〇〇〇円です」と断定的な回答をしていませんか?
アポを取る為の強い興味付けという面で効果的ではありますが
具体的な金額を教えるという事により

- ・高買いになる
- ・金額だけを聞き帰られる 事も考えられます。

これを防ぐためにどうすれば良いか、それは **10の行動指針**に答えがあります。

概算金額をあて、イメージ金額とその根拠を聞き出す という事です。

客「金をいくらで買ってくれるの?」

店「正直、今お値段付かない物もかなり持ち込まれることが多くて、因みにお客様のお品物はどれくらいの金額かイメージされておりますか?」

客「〇〇〇〇円です。」

店「〇〇〇〇円ですね。因みになんでその金額をご想像されてきたのですか?」

客「ネットで1グラム〇〇〇〇円と載っていたから」

店「どちらのHPなどでその金額を見たのですか?」

概算金額をあて、**イメージ金額とその根拠**を聞き出すことによって、そのお客様の相場感の程度を知ることが重要です。

特にその根拠は「いつ」「どこで」「どうやって」と深く掘り下げてみて下さい。

HPでみた、チラシで見たという理由だけならば、その金額の根拠は**知識**によるもののみとも考えられます。
実際に売却した**経験**がなければ相場観があるとは言えません。安く買うことが出来る可能性はまだあります!

何より問い合わせで終えるのではなく、実来店につなげる事が重要です。

店「私共は状態を見て、機械による正確な査定を致します。そのためお客様に納得いく金額をお出しできるので、是非一度お持ち込みいただけますか？」

強い興味付けと信用信頼と併せて、お客様を引き込んでください。

最悪はお値段を言っても構いませんが、その場合、実来店されてからの切り返しが重要になってきます。

その際はプラチナサポートに是非ご相談くださいませ。

本日は金の相場を知りたい方への初動でのポイントを解説しました。

貴金属の買取は「利益の追求」に重要になります。ポイントを抑えて粗利が出せるようにしましょう。

プラチナサポート

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合がございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	132	配信日	2022/4/16	ジャンル	情報収集
テーマ	オープンクエスチョン				

お世話になっております。

本日は、「オープンクエスチョン」について解説してきます。

先日の情報共有メールでは、他店をまわりたいというお客様に対しては
「おたからやが一番高く売れるということを伝える・・・」という話をさせていただきました。

ただし、前提としてお客様が自分の言葉を信じてもらえているか。
例えば「こちらは 100 円です」と伝えた時に、お客様に信じてもらえるか。
大前提として「信用信頼関係」が必要になります。

信用信頼関係を作る為には、お客様と仲良くなることです。

↑

そのためには、話をさせて、
「褒めるポイント」と、「共通項を見つける」ことが大切です。※話させ上手

↑

相手に話をさせるコツは「オープンクエスチョン」を使うことです。

そこで本日は、「オープンクエスチョン」について解説してきます。

オープンクエスチョンとは、YES/NO で答える質問ではなく、相手に考えさせる質問です。

「本日はチラシを見て来店されたのですか？」→「はい」ではなく、
「本日は何をみて当店を知りましたか？」 →「普段、お店の前を通ってあることは知っていたのですが、
今日チラシが入っていたので来店しました」という質問がオープンクエスチョンです。

オープンクエスチョンを使うことによって、会話に広がりができます。

またオープンクエスチョンを使う際のポイントとして、
質問だけでなく、**前置き**と**感想**を織り交ぜながら質問しましょう。

例「時計をお持ち込み頂いた場合」

×「こちらの時計どちらで購入されたのですか？」

○「すごく素敵な時計ですけど、どちらでご購入されたのですか？」

質問だけだと、お客様は質問攻めにされているように感じてしまいます。前後に言葉を絡ませるだけで相手の感じ方は変わってきます。

決めつけの質問ではなく、オープンクエスチョンを多用することで、お客様との会話を広げてみて下さい。

本日は以上となります。

時計買取レポート

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	133	配信日	2022/4/18	ジャンル	査定
テーマ	お品物の査定				

お世話になっております。

本日は、「**お品物の査定**」について解説していきます。

ちなみに「お品物の査定」とは、何にためにするのでしょうか？

ひとつは「査定金額を出す」ですが、もうひとつ目的がございます。

それはお客様との「**交渉ポイントを探すこと**」です。

例えば、「角スレがある」バッグと「角スレがない」バッグどちらが高くなるのでしょうか？

もちろん「角スレがない」バッグです。

お客様は言う「これ1回しか使ってないから、キレイでしょう」をそのまま鵜呑みにするのではなく、

査定中に多くの瑕疵ポイント（マイナス点）を探すこともお品物の査定に重要なポイントです。

その他、瑕疵ポイントとなるのは、状態以外にも「付属品」や「製造年月日」もあります。

時計の場合は、オーバーホールをしているかどうかポイントになります。

例えば、ロレックスのデイトジャスト 16233G 希望金額50万を30万で買取するのであれば、比較トークを使って以下のようなトークが使えます。

① 状態→「傷が少ないものであれば、ご希望の50万に届く可能性はございましたが、風防に大きな傷があるため、お買取金額は30万になります」

② 付属品→「付属品がすべて揃っていれば、ご希望の50万に届く可能性はございましたが、ギャランティカードがない状態ですと、お買取金額は30万になります」

③ 年代→「最新のモデルであれば、ご希望の50万に届く可能性はございましたが、20年前のモデルになりますと、内部の機械も現状とは異なっており、お買取金額は30万になります」

お品物の査定は、金額を出すだけでなく、多くの瑕疵ポイント（マイナス点）を見つけることが大切です。
多くければ多いほど、交渉を有利にすすめるポイントにもなります。
査定の際には、ぜひその点を意識してみてください。

査定ポイント

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	134	配信日	2022/4/19	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックスの新作				

お世話になっております。

今回は**ロレックスの新作**について共有します。

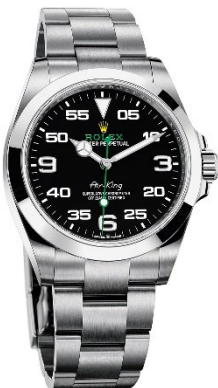
皆様ご存じの方も多いと思いますが2022年4月に新しく発表されたロレックスがあることはご存じでしょうか。

お客様との共通項や商品知識、売る動機など様々な場面で、普段の接客に活かして頂ければと思います。

今回発表された新作モデル6つのを紹介します。

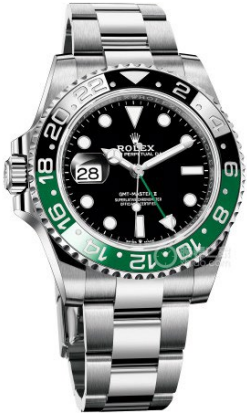
- ① エアキング 126900
- ② GMT マスターII 126720VTNR
- ③ ヨットマスター42 226658/226659
- ④ シードゥエラー ディープシー 136660
- ⑤ デイデイト 228236
- ⑥ デイトジャスト 31 278274

- ① エアキング 126900



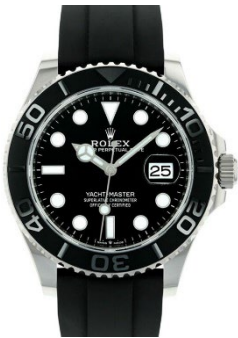
126900

② GMT マスター II 126720VTNR



126710BLRO

③ ヨットマスター42 226659



226659

④ シードゥエラー ディープシー 136660



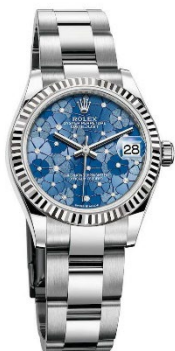
136660

⑤ デイデイト 228236



228236

⑥ デイトジャスト 31 278274



278274

現在ロレックスの相場が落ちていますが
新作発表と結び付けて話すこともできます。

今日売る理由

「現在ロレックスの新作が発表されたことにより、既存のモデルの相場が下がっています。
その中で、今回のモデルは価格変動の影響がほとんどなかったことから高価買取が可能ですので
〇〇様もいかがですか。」

次回以降詳しい紹介も含めて共有する予定です。
ご不明点ございましたら SV までお問い合わせください。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	135	配信日	2022/4/20	ジャンル	情報収集
テーマ	情報収集				

本日は 10 の行動指針の中で重要である

情報収集

に対するポイントを解決していきたいと思います。

情報収集の中で、一番の目的はご理解してますでしょうか。

「**今日売る動機**」を探し出すことです。

また、「**信用・信頼を得る事**」です。

これらをしっかりと行う事で、**結果として「安く買える」**ことに繋がります。

今日売っていただくためには、お客様とコミュニケーションを取り
信頼関係を作り、仲良くなることが重要になってきます。

安く買おうとの思いから、査定前に期待値を下げる話ばかりして
売る気を失くしてしまうケースも少なくありません。

今日売る動機の質問をスムーズに聞き出すトークが

「**古物営業法の関係で、質問みたいになってしまい、申し訳ございませんが
皆様にお聞きしていることがございますので、お付き合いください。**」

このフレーズを活用しながら、聞き出したい情報を聞き出す必要があります。

- ・誰のものなのか（決裁権）
- ・お品物を使っているのか、使っていないのか。
- ・お品物の購入の経緯（いつ頃、どこで、いくらぐらいで購入したものか）
- ・買取店のご利用（売却経験がある場合は、いつ、どこで、どうやって（査定方法）、お品物）
- ・何を見てご来店したか（来店動機）
- ・売ったお金で何をしたいか（売る理由）

質問が終了した時には、

「古物営業法の質問は以上になります」

と区切り、堂々とフロントトークを言って査定に入ります。

これらは全て漏れなく話していただきましょう。(営業上手は話させ上手)

話していただいた情報とお客様のイメージ金額とその根拠を整理することで、
安く買取れるようになります。

本日は以上となります。

何か気になることがありましたら、プラチナサポートへ
お問い合わせお待ちしております。

プラチナサポート

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	136	配信日	2022/4/24	ジャンル	接客
テーマ	金の買取金額 1 g 300 円 UP キャンペーン				

お世話になっております。

日々ロープレを積み重ねることにより数字をあげている店舗様や、接客がうまくなっている従業員の方々を見て大変嬉しいです。

接客に自信がない方や、数字を上げるために頑張りたい方、何かわからないことがある方は是非ロープレのご予約よろしくお願いいたします！

現在、おたからやのキャンペーンとして、HP に掲載している

【金の買取金額 1 g 300 円 UP キャンペーン】について解説していきます。

「HP の金の買取金額 1 g 300 円 UP をみてきました。」

と来店されるお客様は多いと思います。

では、なぜこのような広告を掲載しているか？

それは、他店に負けない**圧倒的な興味づけ**により、まず、**来店**に結びつけるためです。

呼び込みのツールとなります。

来店に結びついた結果、お客様に尋ねられた場合の切り返しとして

1. 「一部対象外商品があります。と HP に記載されています」
2. 「事前予約していただいて、成約金額 5 万円以上のものに限り、キャンペーン対象です」
3. 「天然石の付いているジュエリーのみ対象内なので、お客様のお持ち込みいただいたものにつきましては対象外です」

このように切り返ししょう！！

また各店舗にお送りしている相場表には

1. 天然石で石に値段がつくもの

2. 製品としての瑕疵（メレ落ち・切れ・壊れ等）がないもの

につきましては、本部の買い取り額をアップするキャンペーンを行っていますので、

ぜひ、この機会に金製品を多く買い取れるように、頑張りましょう！

金製品についての取り扱いにつきまして、なにかご不明な点や、安く買うコツが知りたい場合は、是非、プラチナサポートにご連絡ください。

プラチナサポート

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	137	配信日	2022/4/26	ジャンル	粗利単価 UP
テーマ	粗利単価の UP				

さて本日は、**粗利単価の UP** に対するポイントを解説させていただきます。

オーナー様から「なかなか粗利単価が上がらない」というご相談を受けることがございます。

粗利単価を UP するには、まず「お客様と仲良くなる」ことが大切です。

その為には相手に話をさせて、褒めること、共通項を見つけることが重要になってきます。

お客様と信用信頼関係をつくることが、高額商品の持ち込みに繋がります。

その上で粗利単価を上げるためには、大きく3つのポイントがあります。

①高い物をもってきてもらう

100 円だと最大 100 円の粗利ですが、100 万円なら最大 100 万円のチャンスが生まれます。

高額になれば「商品知識」は欠かせないポイントです。

例えば 100 万円の時計を買いに行った際に、時計に詳しい店員と、何も知らない店員が

いたとします。その場合、どちらから買いたいですか？おそらく知識がある人と答えると思います。

買取も同じです。お客様も何も知らないスタッフに売るより、詳しい人に査定してもらいたいと思っています。

★そのために商品の知識を披露して、この人なら売ってもいいと思える接客ができていることが大切になってきます。日々のまいにちテスト、情報共有メールをご活用ください。

②数多く買取する

粗利率とは違い、1 点でも多く買取することで粗利単価は UP します。

数多く買取をするためには、お客様が他に何を持っているか、「引き出し」することがポイントです。

★身に着けているものを売ってもらう、チラシを使ってアポをとるなど 4 点セットを活用して粗利単価を伸ばしてください。

③安く仕入れる

当然、安く仕入れることで粗利単価はUPします。

直営店では、価格相談を徹底することで、数字を伸ばしています。

★価格相談の徹底。価格相談はプラチナサポートの特典です。是非ご活用ください。

この3点を意識することが粗利単価に繋がってきますので、ぜひ実行してください。

安く仕入れる

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	138	配信日	2022/4/26	ジャンル	査定
テーマ	真贋・預かり査定				

本日は、「真贋・預かり査定」について

まず、おたからやではライン査定で「真贋保証」を行っていますが、
査定の時点で「金額だけ知りたい」という場合であれば、「真贋不要」とご記入ください。

また「**真贋が必要な場合**」であれば、「**真贋査定**」とご記入ください。

※真贋査定と記載が無い場合は、金額のみの査定となります。

なお画像だけで判断できない場合は、本部での預かり査定となります。

① 真贋ポイントが足りない、画像で確認できないもの

※ヴィトンの刻印がない、シャネルでシールがない等

② アンティーククロックス

※4桁モデルなどは、内部の部品交換、塗料の塗り直しがあるため。

③ 一部のお品物で、写真での判断がつけられないもの

※現状ではセリーヌのラゲージは、精巧なコピー品が出回っている為、
写真だけでの真贋は出来ず、本部預かり査定となります。



※セリーヌ ラゲージ

上記の場合は、本部の預かりとなりますが、預かり査定を成約にもっていくために重要なポイントは、いくらなら買取出来るかを、事前にお客様と約束することです。

例えば、未真贋で10万であれば、事前に「〇〇円になったら売ってもらう」という約束をしてから、預かりをすることが大切です。預かりをするまえに情報収集を行なって下さい。

引続き、金やブランド品の高騰は続いていますが、その一方で基準外の持ち込みも増えています。「安く買えるから」と未真贋の商品を買取すると、大きなリスクを背負うことになりかねませんので、ご注意ください。

未真贋レポート

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.		配信日		ジャンル	
テーマ					

プラチナサポート

プラダ 真贋ポイント一覧

値段を決める基本ポイント・・・①表の画像②裏の画像③内側の画像④傷や擦れの画像



真贋ポイント・・・①三角プレート②プレートの王冠部分のアップ③内プレート④内布⑤ファスナーブル⑥ファスナー裏⑦金具刻印



※特にこのポイントのピン트가合っていないと真贋できません。

プラスアルファ・・・①ギャラのアップ



1BD080・・・型番、商品番号 CITY CALF・・・素材 CANNELLA・・・カラー

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	142	配信日	2022/5/10	ジャンル	商品知識
テーマ	図書カードネクスト				

お世話になっております。プラチナサポート高橋です。

今回は図書カードネクストについて、解説します！

図書カードネクストは従来のプリペイド式の図書カードのようにパンチ穴を開かない残高がネットにて確認できる

QRコード読み取り方式の新しい図書カードです。

図書カードネクスト



旧図書カード



図書カードネクストの残高の確認手順(下図参照)

1. QRコードを読み取る
2. ID番号を打ち込む
3. PINコードを打ち込む

以上の手順で残高を確認できます。



注意点 PINコードは元々スクラッチになっていて番号が確認できません

- PINコードのスクラッチを削る必要がありますが、スクラッチ部分が削れているとほかの買取店で買い取ってくれません。そのため、買取の際には、
1. 「残高がある場合は～円で買い取らせて頂きます」と先に伝えること
 2. PINコードを削ることになること。

3. 削った後は他店では売れなくなること

以上の3点に気をつけてください。

図書カード買取ポイント

- ・背景に、電子書籍が増え需要が減っていること、全国の書店が20年前に比べると半分になっていることを伝える。
- ・そもそも図書カードを売りに来る人は本を読まないため、図書カードを現金にしたほうがよいメリットを伝える。

「お客様は本をお読みになられないということですが、財布の中でこのままお眠りにされるよりは、少しいいお食事を食べたほうがよくないですか？」等

売価が低い物でも、利益の追及を行えるよう細かい知識を蓄えていきましょう！

2022/5/13配信

シャネル マトラッセ 真贋ポイント一覧

ライン査定で必要なポイントをまとめましたので、ご利用ください

値段を決める基本ポイント・・・



①全体



②表と裏



③四つ角



④内側



⑤傷や破れと角スレなど

真贋ポイント・・・



①内側のココマーク



②内側のロゴ



③CHANELPARIS の
刻印とマイナスネジ



④メスボタン



⑤シャネルマーク



⑥ホールマーク



←⑦メーカーが分かる
ようなファスナーブル



⑧チェーンの研磨



⑨ブラックライト
を当てたシール



⑩ブラックライト
を当てないシール

※上記の内容のポイントのピントが合っていないと真贋できません。

プラスアルファ・・・ギャランティカード

補足として、①ギャランティカードの文章の一部と右上の丸のシールにブラックライトを当てると光ります。

※昔の品物の場合は光らないものもあります。

②シリアル番号でいつ作られた製品なのかを確認できます。

(例) 7桁シリアル 1985～2005年 8桁シリアル 2006～2021

最近では、2021年5月以降の製造分よりシャネルではシリアルナンバーがなくなり、ギャランティカードやシリアルシールが商品に付属なくなりました。代わりに金属のプレートが付いており、固有番号が刻印されるようになりました。



ヴィトン 真贋ポイント一覧

値段を決める基本ポイント・・・①表の画像②裏の画像③内側の画像④傷や擦れ、シミの画像



真贋ポイント・・・①ロゴ②機番③ファスナープル④ファスナープル横⑤リベット⑥金具刻印



※特にこのポイントがあっていないと真贋できません。

※機番の場所がわからない場合は下記のサイト等を参考にしてください。

「https://beprice.jp/blog/louis-vuitton-lv_serial-number/」

プラスアルファ・・・①付属ポーチ②箱など付属品



外国銭

基本	金貨、中国古銭を除くと、外国銭で主に値段のつくもの銀貨です。それ以外のなかなか金額がつくものが少ないです。
市場	市場は下がっています。日本の古銭と同様に、コレクターやコインを集める人が減っている。昔は町中みコイン商などが多くありましたが、現在はかなり減っています。
高値になるもの	高値になるものは主に銀貨です。オリンピック記念硬貨などは銀貨の可能性があり ます。 色が銀色だからといって必ずしも銀が使われているとは限りません。また年代によっ ても変わってきます。例えばアメリカのハーフダラーですと、1964年までは銀を90%使っ ており、銀貨としての価値があります。1965年以降は銀の含有量は40%に減り、1971年 以降は銀は使われなくなりました。
期待値を下げるトーク /比較トーク	銀貨やオリンピックの記念硬貨などであれば、高値になる可能性がございます。例えば 1964年以前のアメリカのハーフダラーですと、銀の含有量が高いため、高値にはなりま すが、お持ちいただいた外国銭の中には特別に値段がつくものがないため、お値段とし ては〇〇円となります。 日本では使用ができなくて、換金はできなくなっていますので〇〇円は高い方ですよ。
安く仕入れる /クロージング	まず外国銭であれば、日本で使う機会はないと思います。 銀行での両替する場合でも、紙幣の両替はできても、硬貨の両替はしていない銀行が大 半です。 また「今度、旅行に行った際に使う」というお客様に対しては、「そうおっしゃる方も いますが、海外に行くときに利用しようとしても、また同じ量が残ってしまい、結局、 みなさんお売りになられていますよ」
引き出しのポイント	海外旅行に行った際に、コインが両替できず残っている方は多いです。銀貨などで 高額になる可能性や、海外旅行に行く方であれば、ブランド品なども多く持っている可 能性があります。
よくある質問	銀行での両替について、基本的に紙幣は両替ができますが、硬貨はしていない銀行が多 いです。また手数料も発生します。持ち込みのコインが日本円でいくらになるか把握し ておくの良いです。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

テレホンカード

基本	携帯電話の普及によって、テレホンカードの需要は大きく下がっています。
市場	テレカの市場は下がっていますが、買取価格は5～7年前と比べると上昇しています。 →携帯電話の普及で公衆電話を利用する人が減少している。 ピーク時は1984年度の約93万台、現在は約14万台→ピークから8割下がっている なおスマホ所持率は2010年は4%で、2022年には94%となっております
高値になるもの	基本的にはありません。 一部プレミアがつくものもございます。※現在の人気アイドルなどの限定品など
期待値を下げるトーク /比較トーク	チラシのテレカ1枚400円を期待しているお客様に対して・・・ プレミアや限定品であれば、チラシの金額になる可能性もございます。しかし、お持ちいただいたお品物は、プレミアがつくものではないため〇〇の金額になります。 数年前だと都内の金券ショップでもお買取りをしなかった時期もあり、今はついているお値段は、とても高いですよ。
安く仕入れる /クローージング	大量に持ち込まれた際に、よく一律〇〇円と金額を出される方がいますが、同じ50度数でも、デザインによって、金額の差をつけて買うことで利益が伸ばせます。 例) 電話番号、企業名が入っているテレカは50円、それ以外は200円など またテレホンカードを今使っている人は殆どいないと思います。迷われた際には、「今後使いますか？」など質問をしてみるのが良いと思います。
引き出しのポイント	昔は旅行先でテレホンカードを買う方が多くいました。また引き出物や企業名が入っているテレホンカードが残っていることも多いです。 ぜひアプローチしてください。
よくある質問	「テレカでNTTの支払いができるの?」という質問があります。 実際に支払いに使えますが、固定回線の通話料金のみ、手数料（1枚55円）、その他の手続きの複雑さなどの手間がございます。特に固定回線で電話をする機会は少なく、実際に手続きした人の話を聞いたことがありますが、1年経っても全然減らないとのこと。

日本切手

基本/市場	主にバラ切手、シート切手、プレミア切手に分かれます。 日本切手の市場は下がっています。コレクションで集める人が減少し、スマホやLINEなどが普及したことで、年賀状や郵便を出す人は減っています。また郵便料金も徐々に高くなっています。
高値になるもの	プレミアがつくものとして代表的な切手は「見返り美人」と「月に雁」ですが、数年前であれば1枚2～3000円ついていましたが、現状では数百円ほどに下がっています（状態によります） 1958年以前の切手であれば、一部値段がプレミアが付く場合もございますが、過度の期待は持たない方が良いでしょう。
期待値を下げるトーク /比較トーク	チラシにある「～99.2%」を期待されるお客様に対しては、まず「最大」であることを伝える。どういう切手が対象になるのか？→「種類にもよりますが、1000円の切手シートであれば、最大で出せる可能性がございます」 現行の切手（63円と84円）であるかどうか 駅前の金券ショップでも現行のものしか買い取りしていない。またバラ切手は買取していない店舗も多いことを伝える。
安く仕入れる /クロージング	どこまで額面を把握しているか、アテが重要です。 アルバム数冊出されても「（1冊）500円～1000円くらい」とアテをしてみる。 「〇〇%」というアテはオススメしていません。 また額面の〇〇%と一律で決めるのではなく、低額面、バラ切手など額面や状態によって%を変動させることで、少しでも利益を増やしましょう。 また大量の切手を買取する際は、「買取前提」であることを伝えましょう。大量に数えて「売りません」となってしまうと時間の無駄です。数える前に「〇〇円になったら売る」とクロージングを必ずしましょう。
引き出しのポイント	昔は郵便局に並んで買ったり、郵便局員が家に切手を売りに来たりして、すべてのシリーズを集めていた方も多かったです。50代、60代世代や親が集めていなかったかアプローチしてみましょう。 また「お年玉切手残っていませんか」や「切手1枚でも買取します」といったトークも活用しましょう。
よくある質問	郵便局で現金化できるの？ ・郵便局に持って行っても現金に交換することはできません。手数料を払って切手に交換はできます。 ・手数料は1枚に5円がかかる。例えば50円切手10枚交換すると、手数料は50円 ただ切手を使わないから売りに来ているので、交換するより売ったほうがお得であることをアピールしましょう。

中国切手（海外切手）

基本/市場	中国切手の7～8年前から高騰しました。数年前にピークは過ぎましたが、未だに高値はキープしています。ただこの高値もいつ崩れるか分かりません。 ※中国以外の海外切手はほぼ値段がございません。中華民国は台湾切手ですので、値段はつきません。
高値になるもの	有名な切手で、高値になるものは赤猿、梅蘭芳の小型シートなどです。 赤猿なら1枚で数万円になります。 年代では1970年～80年前半は値段がつくものが多いです。90年以降になるとほとんど値段はつきません。中国切手はセットになっていることが多く、例えば有名なパンダ切手では6種類揃って価値があるなど、「揃っているか」がポイントになります（切手の余白に「4 - 1」とあれば、4種類の1番目という意味です）また小型シートも高値になる可能性がございます。
期待値を下げるトーク /比較トーク	年代、状態やシリーズを比較に期待値を下げましょう。 例）1970年前半の切手は高値になるものが多い、さらにその年の切手が全部揃われているものと高値にはなります。ただしお持ちいただいた切手は状態、年代を見させていただくと、〇〇円となります。他店では海外切手は買っていない事も多く、「値段がつくということ」がすでに高額査定になっているということです。
安く仕入れる /クロージング	そもそも価値を理解している方は少ないです。必要以上の情報は与えないようにしましょう。 アテをしっかりとすることで、お客様がどこまで調べてきているか確認しましょう。 まず中国切手であれば、日本では使う機会はないと思います。相場は下降気味であり、また郵便局で換金などできないため、今ここでお金に変えることを提案しましょう。
引き出しのポイント	中国切手をもっている方は、中国旅行の記念に買った。「世界の切手～」みたいに通販の定期購入していた方が多いです。また有名な「赤猿」は昔のドラマ「西遊記」の番組景品の残念賞にもなっていました。 中国切手は1枚でも数万円と値段がつくこともあり、アルバム1冊で〇百万と値段がつくこともあります。中国ではノルマで発売当時に「赤猿」を大量にかわされた郵便局員が、数年後に億万長者になったという実話もございます。 「高値になるチャンスがある」ことをしっかりアピールしましょう。
よくある質問	「なぜ中国切手は高いの？」という質問があると思います。 文化大革命や収集禁止の影響により、中国に残っている切手が少なく高値になっています。中国には数少ない切手が日本で余っている影響で高値になります。