

※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.	181	配信日	2022/9/4	ジャンル	商品知識
テーマ	照射処理				

本日は宝石の処理における比較トーク第三弾です！

情報共有メール vol.169 では含浸処理 vol.172 では加熱処理について配信させていただきました。

「色石に値段がつかない根拠のある説明ができるようになりました！」

と反響を多くいただきました。

ということで今回は【照射（しょうしゃ）処理】について解説していきます！！

そもそも照射処理とは...？

照射処理（別名：コバルト照射）は加熱処理や含浸処理同様、放射線を利用し宝石を美しく見せるために必要な処理方法です。

放射線により原子配列が変わり、色が付く石もあります。

照射処理によって価値が下がるの？

照射処理によって値段が下がる石と下らない石があります。

下らない石・・・ピンクトルマリン、レッドトルマリン、ブルートパーズ etc...

自然界の放射線により照射を受けてきたため、人為的な照射処理をしても価値は下がりにません。



下がる石・・・一部のファンシーカラーダイヤモンド

ファンシーカラーダイヤモンドは普通の無色透明なダイヤモンドと違う経緯で生成された超希少なダイヤモンドです。

色や大きさ次第では何千万円や何億円という価値がついたりします。

※色（イエロー・ピンク・パープル・ブルー・バイオレット・グリーン・オレンジ・レッド）



しかし中には、褐色のダイヤモンドに放射線を照射するとファンシーカラーダイヤモンドに変わるものがあります。

つまり、もともと色がついているダイヤモンド（ナチュラルダイヤモンド）のものと
照射処理をしたダイヤモンド（トリートメントダイヤモンド）では価値が全く異なるんです！

比較トーク

「自然界で色が付いた状態で生成された天然のダイヤモンドならお値段が数倍に膨れ上がりましたが、
こちらは褐色のダイヤモンドを照射処理したことによって色を付けた人為的なものであるため○○円となります」

処理の方法まで細かく説明する買取店は少ないです。より説得力ある説明をするために処理方法も覚えておきましょう！

※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.	182	配信日	2022/9/7	ジャンル	査定
テーマ	写真の取り直し				

ブランド課の査定時に真贋が取れず、査定に時間がかかる事が多く見られます。

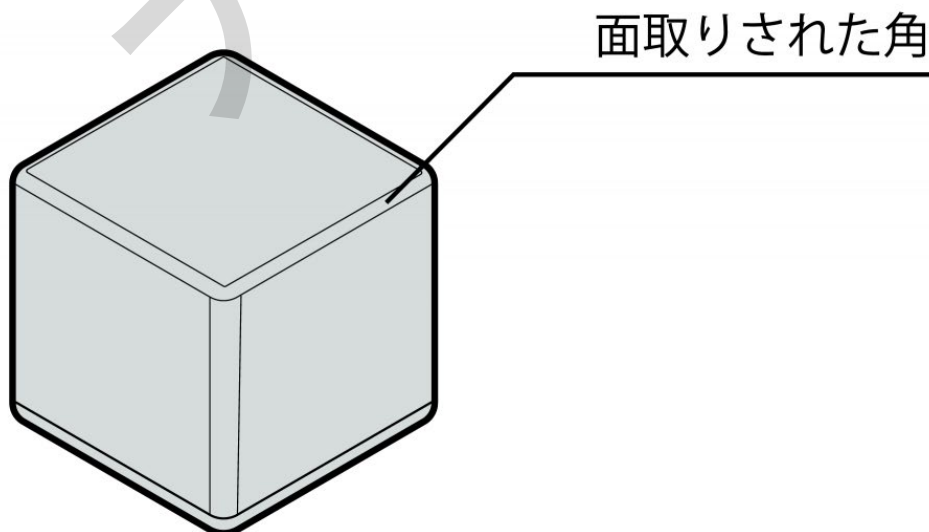
そこで今回は写真が撮り直しになることが多いパターンを3点共有いたします。

①金具の中の研磨状態が鮮明に撮れていない

10センチくらい離れた場所から金具の造りだけの写真を撮り、金具の中の研磨の部分の写真が撮れていない事が多いです。



また、角張っているところ以外にも、面取りされている部分の写真が撮れていない為
中々真贋がとれない事があります。



②時計のホールマークや針先などの写真が不鮮明

ロレックスの無垢時計には下図のようなホールマークがあります。

接写ルーペだけでは鮮明に映らない場合もあるので、接写ルーペを使い更にデジタルズームを使い鮮明に撮りましょう。



③時計の針先まで鮮明に撮れていない

秒針、短針、長針を鮮明且つ、それぞれが重ならないように写真を撮りましょう。

クロノがあるモデルはクロノの針の鮮明な写真も真贋には必要です。



一流のブランドは針先の研磨まで丁寧に行われています。

正面から見た針の研磨だけでなく針の横の研磨も丁寧に行われています。

※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.	183	配信日	2022/9/9	ジャンル	買取
テーマ	金の買取				

突然ですが、今日一番引き出しやすいお品物は何でしょう？

正解は、金です！

本日は

【なぜ今日金が引き出しやすいのか、また金製品が持ち込まれた際の今日売る動機付け】に関してです！

相場表の推移を見えていますでしょうか？

直近 4 日分の相場の推移を見ましょう！

9 月 5 日 前日比+81 円

9 月 6 日 前日比+36 円

9 月 7 日 前日比+79 円

9 月 8 日 前日比+154 円

相場がこの 4 日間で約 350 円上がっています！

そして 9 月 9 日本日の相場は-56 円

ここにきて相場が下がりました。（相場が下がった理由は諸説あります）

これは、お客様と商談する際、**今日売る動機付け**の絶好のチャンスになります！

直近の相場推移、さらに本日の相場が下がっていることを伝えることにより**今日でなくてはダメ**ということを伝えましょう！

※相場が下がっていることだけを伝えると売る気を失くしてしまう可能性があるため、下がってもなお、高い水準であることを確実に伝えてください！

実際に使えるトーク

「ここ最近、金相場が数十円単位で上がり続けていました。それが昨日は3倍近くの154円、一気に上がったんです。このタイミングが売り時だと感じた方々が手放している影響もあり、本日相場が下がっています。

上がり続けていた相場が下がった時が一番手放される方が多いので、この先更に下がる可能性が高いです。なので金が今売り時ですよ！」

こちらの情報を活かし、本日金性品が持ち込まれた際は買いきりましょう！

また、他の品物をお持ち込みのお客様にもこちらの情報をお伝えして、**本日中にアポ**を取りましょう！

何か情報共有メールで理解できない部分がある方はプラチナサポートまでご連絡ください！

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.	184	配信日	2022/9/9	ジャンル	出張買取
テーマ	出張買取パート①				

本日は「出張買取パート①」についてお話しさせていただきます。

出張買取に行っても思うように結果が出ない、粗利単価が伸びない方に向けての発信です。

店舗とは違い、お客様の自宅に訪問します。注意する点が多いですが

しっかり認識して頂ければ、出張買取で結果が出せるようになります。

①身だしなみ

・人の第一印象は3秒で決まります。

身なりは当たり前ですが、意外にお客様は靴を見ている。

清潔感のある格好で行って下さい。

※アルコール消毒・検温器・スリッパは必ず持参してください。

感染症対策をしっかりしているアピールは重要です。

②褒める・共通項

・店舗に来店してくるお客様とは違い、褒める・共通項は無限にあります。

まずは家や庭、玄関先に置いてある物などを褒めてみましょう。

特に庭、玄関先にはお客様の趣味が固まっています。(ゴルフバッグ、ガーデニング等)

共通項が非常に掴みやすいので、触れてみましょう。

③査定場所

・玄関先に品物が置いてある場合、その場で査定するのは基本NGです。

家の中にあげてもらう事で、玄関先に比べると引き出しがスムーズにできます。

自然に家の中に案内してくれる場合がありますが、案内してもらえない場合は品物を理由に家の中に案内してもらいましょう。

品物が大きい場合(着物・人形等)

「こちらのお品物は広げて全体を見ないと、お値段をつけにくいので広いスペースで査定させて頂いてもよろしいですか？

もしかしたら、プレミアがついている可能性もあるのでしっかり見させて下さい！」

品物が小さい場合(貴金属・バッグ等)

「刻印、機番等明るい所で見ないと、お値段をつけにくいので明るい場所で査定させて頂いてもよろしいですか？
品物の状態によってはお値段が上がる可能性もあります！」

「ダイヤになりますと照明の関係でカラーグレードが低くなる可能性があるので、
明るい場所で査定させて頂いてもよろしいですか？」

実際私が出張買取で着物・人形の値段が付かない案件から上記のトークで家の中に案内されました。
中に入った瞬間、棚にジュエリーボックスがすぐ目に入りましたがお客様はそれを隠すように私目の前に座り込みました。
査定中はジュエリーボックスにはあえて触れませんでした、
最終的に良くなり「夕飯食べていきなよ！」と言われるくらいの関係性を築くことができました。
そこからジュエリーボックスを見せてもらえることができ、一撃で 120 万出したこともあります。

今回はここまでにします。
次回も引き続き出張買取について発信していきます。
本日は以上となります。

※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.	185	配信日	2022/9/10	ジャンル	接客
テーマ	共通項				

接客のアドバイスをする時、**共通項**が大切ということをお伝えしています。

なぜ、そこまで共通項を重要視するか分かりますか？

おそらく、**共通項**が何となく大事ということがわかっている方は多いと思います。

しかし、なぜ**共通項**が大事なのか目的を理解している人は少ないと思います。

そこで今回は、

共通項を見つける目的を理解し、共通項を見つける方法

について解説したいと思います。

そもそも共通項はなぜ大切なのか？

想像してみてください。

親しい友人は誰しも一人はいると思います。

その友人とはなぜ親しくしているのか。それは、何かしらの趣味嗜好、考え方が合っているからです。

自分とは全くことなる考え方でも、何かしらの共通項があるはずです。

つまり

親しくなる人＝共通項がある人 なんです！

買取においてもこれは同じです。

実際、私もシードウエラーをお持ち頂いたお客様と接客した際、料理が好きという共通項から話が盛り上がり、最終的には理想の結婚相手の話をするくらいに関係値を築き上げ、相みつで5万円近く査定金額が負けていたところを成約に繋げた経験があります。

共通項が見つからない場合は？

いくら質問しても、共通項が見つからない事ももちろんあると思います。

そんな時は、**共通項を作りましょう！**

勿論、万人に共通項があるとは思いません。

ですが、お客様から買い取る以上、こちら側がお客様に寄り合い商談をする必要があります。

簡単に言うのであれば、「お客様は犬が好き」「自分は犬が嫌い」という場合、自分が犬を好きになり「犬が好き」という共通項を作る必要があります。

共通項を作らなかった場合この会話はそこで終わり次につながりません。

しかし、「犬が好き」という共通項でもそこから会話が発展し、買取に繋がる可能性があります。

可能性を0のまま終わらせないためにも共通項を見つけ可能性を広げましょう。

お客様の中には、お話をしてもなかなか喋ってくれないお客様もいらっしゃると思います。

そのようなお客様でも、共通項一つ見つけるだけで途端に喋ってくれるようになる事が多いです。

軽視されがちですが、共通項を見つけることはお客様と信用信頼関係を築く上での有効的なツールになりますので、意識的に共通項を見つけましょう！

※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.	186	配信日	2022/9/10	ジャンル	出張買取
テーマ	出張買取パート②				

本日は「出張買取パート②」についてお話しさせていただきます。

引き続き出張買取にて結果が思うように出せない、粗利単価が伸びない方に向けての発信です。
パート①(vol.184)では査定前の内容でしたが、今回は査定中でのポイントを共有します。

①査定中の会話

・査定中は品物の思い出話など会話をするように心がけましょう。
お客様は値段や査定員に対しての不安がまだ残っています。
会話をする事で、少しずつ関係性が出来上がっていき不安から安心感に変わります。
その際、褒める・共通項を忘れずに行いましょう。

②引き出し

・タイミングを見てリーフレットやチラシで取扱品目業界一位とアピールをする事で
これは値段付くの？などお客様から品物を追加してくる場合もありますが、まだまだ隠し持っています。

いきなり金ありますか、時計ないですか、と言われてありますとは言いません。
まずは贈答品やハガキ、テレカ、切手など小さな物から YES を取っていきましょう。
そこから情勢の話、円安の話で今売った方がいいメリットを伝え、金や時計など引き出しをかけます。
その際、商品知識も披露するとさらに良いです。この人詳しいな、プロだなと思わせる。
知らない人に自分の宝物を見せたいと思いますか？客観的に見る事も重要となります。

③引き出し後

時計など高売価の品物を引き出せたら、引き出した品物のアテ・情報収集をしましょう。
ここでのアテは「最悪お値段付かないかもしれません」ではなく、
「今、市場で値段が高騰してるんですよ！ちなみにいくらくらいで売れると思いますか？」です。
ポイントとしては、お客様に考えさせ話をさせる事です。

最終的には信用・信頼され粗利に繋がります。

今回はここまでにしますが、出張買取の魅力はやはり引き出しです。
今後も出張についての情報を共有していこうと思います。
本日は以上となります。

※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.	187	配信日	2022/9/11	ジャンル	接客
テーマ	ダイヤを今日売る動機付け				

本日は、【ダイヤを今日売る動機付け】について解説していきます。

勿論、ダイヤと言えば4C や蛍光性、鑑定書の発行元、発行年月日によって期待値を下げるのが可能ですが、そこから今日売る動機付けをさせることが難しいという声をよくお聞きします。

そんな時に使えるトークを知る前に、ダイヤが何故高いと言われているのか、また、相場が落ちる理由や背景を知る事から始めましょう！

そもそもダイヤはなぜ高いと言われているのか??

ダイヤモンドは南アフリカ発祥のデビアス社により、1888 年の創業以来、原石の採掘から流通まで支配されていました。事実上、ダイヤモンドの鉱山を次々買収し、権利独占により、市場を独占的にコントロールしていたため「**ダイヤモンドは希少価値がある**」という印象が根付きました。

しかし、近年は、ロシアやオーストラリア、カナダ、中国などでも採掘が行われており、市場を独占していたデビアス社が制御できる域を超えてしまったため、「**ダイヤモンドは希少価値がある**」というイメージが崩壊する可能性があります。

今後ダイヤモンドは下がる?

上記の件で、価格が下がる可能性はもちろんあるのですが、それ以外にも下がると言われる理由があります。

それは、人工ダイヤモンドの生成技術の向上です。現在の技術で作られる人工ダイヤモンドは一流の鑑定士でもテストがないと天然か見極める事が出来ないほどのクオリティで、天然のものと比べても 30% 以上安価になります。

今後さらなる技術の進歩により、天然とは区別がつかないダイヤモンドが流通した場合。天然ダイヤモンドの価格は下がると思われます。

動機付けトーク

①「以前までダイヤモンドの採掘・流通は南アフリカの会社のみで行われていたのですが、最近になってロシアや中国なども採掘に力を入れたことによって、どんどんダイヤモンドの金額は下がっているんです。今後ほかの国も採掘を始めることになれば、ダイヤの供給量が多くなって、希少価値が低くなってしまうと言われてます。天然ダイヤの価値がまだ認められていて高い金額がでる内に、ご売却するのがベストだと思いますよ！」

②「最近では人工ダイヤモンドの生成技術の向上が著しく、天然と人工の見極めが難しいと言われています。今後さらに人工ダイヤモンドのクオリティが上がり、天然と同等の評価を受けることになると、天然のダイヤの価格は大きく下がると言われているので、天然のダイヤとして評価されている今のうちに売った方がお得ですよ！」

本日は以上となります。是非今後のお買取りの参考になさってください。

人工ダイヤモンド

※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.	188	配信日	2022/9/11	ジャンル	接客
テーマ	貴金属を買うコツ				

本日は「**貴金属を買うコツ**」についてお話しさせていただきます。

最近相場の変動が激しく貴金属の持込が増えていると思いますので再度共有します。

相場を見て高くなっているから・・・

ニュースで金が高くなっているからと騒がれているから・・・

などの理由で持込んだ時、安く買う事が出来ないと思い込んでいませんか??

お客様が持込したお品物に対してどの程度の知識や相場観を持っているかを
いかに情報収集で聞き出すことが出来るかがポイントとなります。

①自分で購入している

②金純度が記載してある証明書がある

③貴金属の買取金額＝貴金属純度×重量という事を把握している

④相みつしていて査定内容が売価に近い場合

お客様が上記のどこまで該当していて希望金額に対して根拠があるかをしっかり情報収集しましょう。
該当していなければいい程安く買える可能性があります。

【上記の一例として】

- ・金相場は把握しているが重さを把握していない。もしくはその逆。
- ・金だと思っているが、いつ、どこで購入したか把握していない。
- ・購入時の金額などは把握しているが、売却の経験が無い。

提示金額の根拠を伝え納得させ、安く仕入れる事が目的ですが、前提として信用、信頼されてるかが重要です。
褒める・共通項で関係性をしっかり作っていきましょう。

本日は以上となります。

※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.	189	配信日	2022/9/12	ジャンル	商品知識
テーマ	時計の知識を身に付ける方法				

本日は【時計の知識を身に付ける方法】について発信したいと思います。

そもそも、興味がないと勉強をする気にならないため、まず時計に興味を持ちましょう。

時計に興味を持つ最短ルートは『欲しい時計を一つ見つけること』です。

買える買えないは別として、「もし買うのならこれがいいな」という時計を1つ見つけるだけでお客様との共通項にも使えます。

ちなみに、私が欲しい時計は

ロレックスのデイトジャスト 41 ステンレス×ローズゴールド スレートローマン
通称ウィンブルドンと呼ばれるモデルです。Ref.126331



この時計を見たときに、フルーテッドベゼルの他にはない輝きや、グレー文字盤の中に映える緑色のローマインデックスに一目惚れしました。

最初は「フルーテッドベゼル？ローマインデックス？」と何もわからない状態でしたが、自身の一目惚れしたモデルだけに「このベゼルはどういう名前なんだろう？」「このブレスの名前はなんていうんだろう？」と段々他のモデルや他のパーツはどんなものがあるのか興味がわいてきました。

好きにならないと勉強する気は起きないと思いますし、頭にも入りません。

まずは、欲しい時計を一つ見付けましょう！

欲しい時計を見つける中でいろいろな時計を調べると思います。

それだけでも商品知識は身につきます。

そこから更に知識を深める際には下記を参考にしてください！

【時計の勉強方法】

勉強の仕方は人それぞれですが、私がどのような勉強方法を行っているか 4 つの勉強方法をお伝えいたします。

①ネットで調べる

特定のモデルについて調べる事も出来ますし。移動時間などの隙間時間などでも調べる事が出来ます。

ユーチューブでは解説動画や、マイナーチェンジについて取り上げられていたり即効性のある知識が得られるので実践している方は多いと思いますが、オススメです！

②本で調べる

本は自分で調べようとしていない知識も得ることができますし、ネット検索では出てこないような情報が手に入ります。

私は古本屋で昔のロレックス売買ガイドなどもかき集めたりしています。ネットが発達する前に販売された時計については

なかなかネットで探しても出てこないのを見つけたら宝だと思って買いましょう！

③販売店で実際に手に取る

百聞は一見に如かずです。ケースの大きさやブレスの形状、実際に持ち込まれたときに褒められそうなポイント売れ行き等、生の声が聴けるため勉強になります。

④ツイッターで調べる

ネットには普段持ち込まれることがないような高級時計をもった時計好きの方々が沢山います。

基本的に時計好きの方は、時計好き同士で情報を共有したり、自身の時計を披露したり時計の買取相場変動について敏感に反応します。

正直、これが一番為になることが多いです。

高級時計を持っている方は、買取店のスタッフより時計について詳しい方がいます。

いざそのようなお客様が来店されたときに「この人になら任せたい」と思えるように、

本日共有させていただきました勉強方法を参考にさせて頂ければ幸いです！

本日は以上となります。

※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.	190	配信日	2022/9/13	ジャンル	商品知識
テーマ	喜平のデザイン・比較トーク				

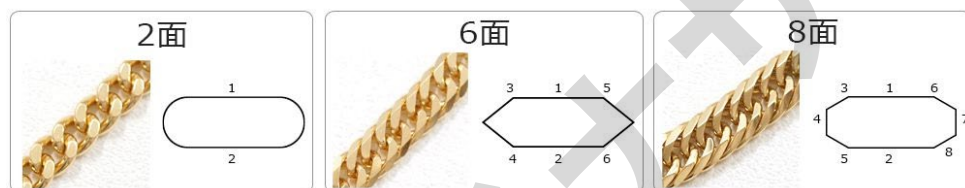
本日は「喜平のデザイン・比較トーク」についてお話しさせていただきます。

喜平のネックレスやブレスレットの持込で

期待値や相場観が高く買い逃しや高買いをしてしまう方は今回の共有メールをお読み頂き
比較トークをする事で、安く買える可能性が高くなります。

そこで今回は喜平の種類と比較トークについて共有します。

① 喜平のカット種類

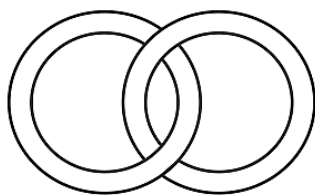


代表的なカットはこの3種類です。他にも12面や16面等カットが多い物もあります。

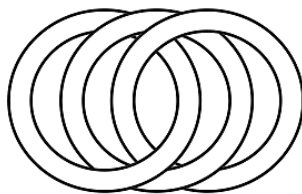
2面より6面、6面より8面とカット数が多ければ多いほど輝きや華やかさが増し、デザイン料も多くかかりますので
購入時の金額に違いが出てきます。

② 喜平の金具種類

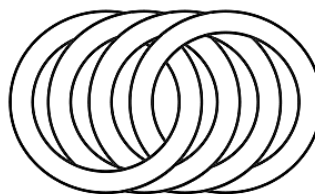
■ 金具の種類



シングル編み



ダブル編み



トリプル編み

1 コマはシングル、2 コマはダブル、3 コマはトリプルと呼ばれます。

触ってみると分かりますが、コマが連続で繋がっているのが分かります。

コマが多いほど目が詰まった編み方で、密度が高くなりなめらかな輝きと、重厚感が増していきます。

当然手が込んでますのでシングルよりダブル、ダブルよりトリプルとなります。

③比較トーク

情報収集に関しては、前回私が送った貴金属についての共有メール [vol188](#) の内容を確認してください。

【トーク例】

・こちらの喜平のネックレスが 8 面トリプルのようにカット数や網目が多いものでしたら、ご希望のお値段に行く可能性はありますが、

お持ち頂いたネックレスは喜平のネックレスが流行り出した頃の 2 面シングルのデザインとなりますので、〇〇円になります。

・8 面トリプルなどデザイン性が高いネックレスでしたら、喜平のネックレスとしてお値段付きますが、こちらは 2 面シングルとなりますので、精錬加工が必要となりますので〇〇円になります。

お客様のイメージ金額と根拠を崩すには、比較トークが最も有効です。

カット数や、コマ、重さなどで比較トークを繰り返し、納得して頂けるように話をしてみてください。

本日は以上となります。

※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.	191	配信日	2022/9/14	ジャンル	出張買取
テーマ	クリーニングオフの説明①				

本日は「**クリーニングオフの説明①**」についてお話しさせていただきます。

問合せて出張買取の際、クリーニングオフの説明をしなければいけないのかと、問い合わせがありました。

クリーニングオフの説明は特商法にて説明の義務があり、書類を渡してから8日間はクリーニングオフ期間です。

また、書面を渡さなければ無期限クリーニングオフとなります。

説明をする事で、クリーニングオフが来てしまうのではないかと不安な気持ちの方は、

しっかり予防対策をする事でクリーニングオフが減ります。今回はその中で最も多い理由について共有します。

・親族、友人から返してもらえといわれた。

信用・信頼をされていればそもそもクリーニングオフは無いですが、

不安要素が残った状態での買取ですと上記のような理由で来ることが多いです。

・お客様の不安要素をあえてこちらから質問して相手に考えさせ答えてもらう事。

YES・NOで答えてもらっても意味がないです。

オープンクエスチョンをうまく使い、お客様に話させる所がポイントとなります。

「本日お買取りさせていただきますが、ご家族の方(友人の方)に反対されたりする場合がありますが、大丈夫ですか？」
です。

こちらからクリーニングオフの説明をするのが怖い気持ちも分かりますが、

ルールに従って真面目にやればそれだけでも信用・信頼に繋がります。

本日は以上となります。

※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.	192	配信日	2022/9/15	ジャンル	出張買取
テーマ	クーリングオフの説明②				

本日は「**クーリングオフの説明②**」についてお話しさせていただきます。

今回はクーリングオフの説明の重要性について深掘していきます。

クーリングオフの説明は特商法にて説明の義務があり、書類を渡してから8日間はクーリングオフ期間です。

クーリングオフの説明をしない、お客様の名前を書いた書面を渡さなければ**無期限クーリングオフとなります。**

8日以上過ぎた場合でも、返品の意味があれば返品しなければなりません。

もし手元に品物が無い場合、訴えられてしまったり営業活動を停止される可能性があります。

そう考えると怖いですね・・・

クーリングオフってご存じですか？と、あえてこちらから丁寧に説明する事で信用・信頼にも繋がり、リピーターになって頂ける方もいます。

私も実際に現場でクーリングオフについて丁寧に説明した所、

「ここまで親切に説明してくれてありがとう、実は2階にバッグが沢山あって・・・」と

クーリングオフどころか、追加でバッグが出てくることもありました。

結果として粗利30万プラスすることが出来ました。

その後、その方の紹介で次につなげる事も出来ました。

是非、怖がらずしっかり説明をして信用・信頼を得てください。

本日は以上となります。

※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.	193	配信日	2022/9/15	ジャンル	接客
テーマ	切手を買取するコツと比較トーク				

本日は【切手を買取するコツと比較トーク】について共有していきます。

切手だから大した売価はつかないと思っている方もいますが、切手は侮れません。
直営でも総売価で 200 万ほどの切手が持ち込まれ一撃 150 万以上の利益が出たこともあります。

まず、切手を買取するコツとして、**査定前にフロントを固めることが非常に大事です。**

では、どのようにフロントを固めればよいのでしょうか？

それは**フロントトーク**を用いることです。
大量の切手は枚数を数えるのにも時間がかかります。
ファイリングされているものは一枚一枚ファイルから取り出して、数えなければなりません。
これを返却となったときファイルに全く同じように戻すということはできません。

そこで

『これほどの、大量の切手を査定するとなると当然多大な時間を要するため、売却前提の査定となりますがよろしいでしょうか？』

というフロントトークを使いお客様の意思を固めましょう。

【切手における比較トーク】

切手における比較トークを知るためには、プレミアがつく切手が何か知る必要があります。

プレミア切手は昭和 30 年(1955 年)以前に発行されたものです。

なぜプレミアがついたの？

昭和 30 年代後半から昭和 50 年代に渡って切手の収集ブームがあり、多くの切手が発行されました。
しかし、そのブームが終わるとほとんどの切手はプレミア価値がなくなり、額面以下の値段となりました。
収集ブームが流行り始めてからの切手は、需要があるだけ発行されていたのに対し、ブーム以前は一定数の発行しかされていなかったため、流通量が極端に少なく、きれいな状態のものは今でも額面より高い値段が付くようになりました。

こちらの説明をした上で、比較トークとして

「昭和 30 年以前の切手でしたら流通量が非常に少なく、プレミア価格が付くものもございましたが、
お客様のお持ちいただいた切手は、昭和 30 年以降に発行されたもので流通量が多いためこちらの値段になります」

このような比較トークが使えます。

大量の持ち込みがあると一撃何十万という利益が出るケースがあるため
持ち込まれた際は、是非本日のメールを参考にしてみてください！

ハチマキレポート

※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.	194	配信日	2022/9/16	ジャンル	出張買取
テーマ	クリーニングオフによる損失				

本日は「**クリーニングオフによる損失**」についてお話しさせていただきます。

クリーニングオフが来る事によって店舗にどのような損失があるか、

ただ、品物を返せば良いと思っている方もいると思います。

1 件来る事に対して店舗にどれだけの**損失**を生んでしまうか共有します。

①クリーニングオフした人は二度とおたからやを利用する事が無くなる。

②クリーニングオフに対応する査定員の時間、人件費の損失。

③対応できる案件が減る事による粗利の損失。

出張買取は一撃もあり魅力的な反面、クリーニングオフによる損失は大きいです。

ですがしっかり予防対策する事により損失を生む可能性は低くなります。

9 月直営粗利単価・・・

直営店舗＝約 57,000 円

直営出張＝約 160,000 円

見てわかるように出張の粗利単価は店舗に比べ約 3 倍となります。

是非、出張買取に積極的に行っていただきクリーニングオフの予防対策を取りましょう。

※予防対策は前回の共有メールをご確認下さい。

本日は以上となります。

※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.	195	配信日	2022/9/17	ジャンル	商品知識
テーマ	サファイア				

本日から3回に分けて貴石と呼ばれる

『ルビー』『サファイア』『エメラルド』

について情報共有メールで配信していきたいと思えます。

第一弾は『サファイア』についての解説となります。

サファイアを評価するポイント

- ①カラー（色が濃いもの）
- ②透明度（透明度が高くインクルージョンが少ないもの）
- ③大きさ（大きいもの）
- ④テリ（輝き）

以上の4点を総合的に評価し判断します。

サファイアの中でも最も価値の高い2種類のサファイアを

「コーンフラワーブルー」「ロイヤルブルー」と呼びます。

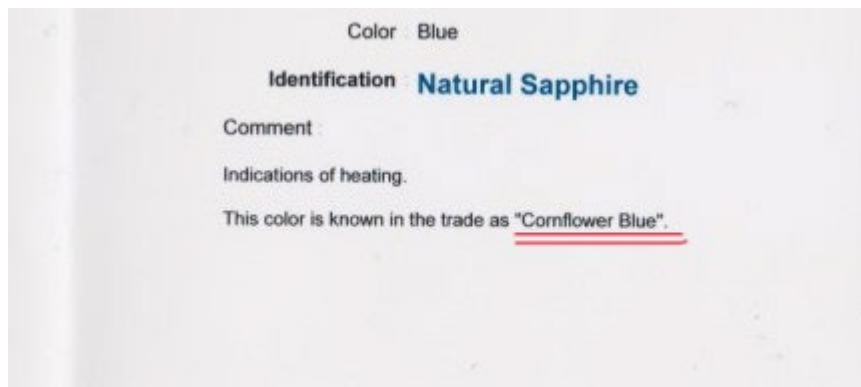
ロイヤルブルーとコーンフラワーブルーどちらも色が濃く、透明度が高く、テリがあります。

青いサファイアの2大巨塔でサファイアの中のトップに君臨します。

（**パパラチアサファイア**が最上級という声も上がりますが、この2つとは色が異なり他カラーのサファイアの中ではトップに君臨しています。）

基本的に鑑別書にこの二種類の名前が書かれることはなかったのですが、

近年 GIA（Gemological Institute of Americaージェモロジカル・インスティテュート・オブ・アメリカ）発行の鑑別所には、以下のように記されるようになりました。



お客様へ使える比較トークとしては

「鑑別書にコーンフラワーブルーやロイヤルブルーと記載があれば、お値段が跳ね上がりましたが、お持込頂いた鑑別書にはそのような記載が無いためこのお値段となります。」

是非、サファイアが持ち込まれた際にはこちらの情報を基にお話ししてみてください。

ハチマキサポート

※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.	196	配信日	2022/9/18	ジャンル	商品知識
テーマ	ルビー				

本日は貴石シリーズ第2弾の『**ルビー**』について解説していきます。

【高値が付くルビーの評価基準】

- ①色味が濃いもの
- ②不純物の多さ、透明度
- ③大きさ
- ④輝き
- ⑤産地

以上のポイントが判断の基準となります。

【価値のあるルビー】

『ピジョンブラッド』

ルビーの頂点であるピジョンブラッドはミャンマーの鉱山でしか取れません。

鳩の鮮血のように鮮やかで、深い赤色と輝きがあります。

※海外の鑑別書には産地不明のルビーでも、ある程度色が濃くてテリがあるとピジョンブラッドと記載されることがあり実際に日本で鑑定を行うと、産地が違くピジョンブラッドと判断されないというケースがあります。

ピジョンブラッドと鑑別所写到いてあるものでもどこの鑑別書かで購入価格は大きく変わるので交渉ポイントの参考にして下さい。



『ビーフブラッド』

主にタイ産のものが多く牛の血が呼び名の由来となっています。

サファイアの青色の成分とルビーの赤色の成分が混じりあって出来たためピジョンブラッドよりも黒みがかかった色が特徴です。

ピジョンブラッドと比較すると金額は下がりますが、非常に高価な宝石です。

一般的に流通している高価なルビーのアクセサリは主にビーフブラッドを使用していることが多いです。



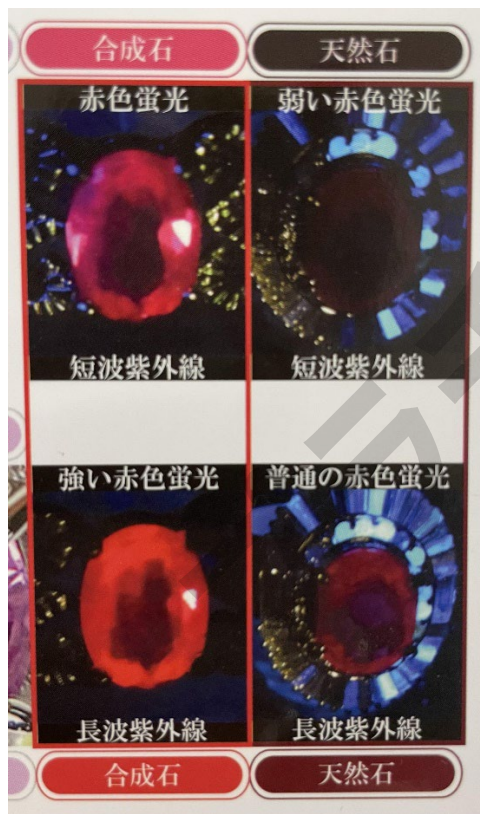
上記の他にも、情報共有メール vol.172 で配信しました**加熱処理**が施されていないものは同じピジョンブラッドであっても数倍買取金額が違います。

【ルビーの蛍光性】

以下の合成ルビーと天然ルビーを比べると蛍光性が全く異なります。

合成ルビーが蛍光性が強いのにに対して天然ルビーは蛍光性が弱いです。

天然ルビーでも蛍光性が強いものはあり、お値段は弱いものと比べると下がります。



【比較トーク】

「蛍光性が弱く、カラーが濃いものでしたらお値段が〇〇円付きましたが、こちらは蛍光性が強く、カラーが薄いため〇〇円となります。」

※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.	197	配信日	2022/9/19	ジャンル	接客
テーマ	接客に対する心構え				

本日は「接客に対する心構え」についてお話しさせていただきます。

普段皆様はどのような心構えで接客をされていますか？

接客に慣れている方、そうでない方も一度振り返りをしてみてください。

接客に対する認識を一つ変えるだけで粗利に大きく違いが出てきます。

①接客ではなく接遇として意識する

一般的には「接客」の一步先、より深めたものが「接遇」と言われています。

接遇力が身につくことによって、10の行動指針の情報収集がより鋭くなります。

良いお客様こそ、こういった一つ一つの所作が粗利に直結します。

・接客と接遇の違い...

接客＝最低限のサービス。

接遇＝おもてなし・思慮深い・思いやる気持ちをもって対応する事。

②接遇マナーの5原則

(1)お客様に親近感と安心感を与える「表情」

(2)お客様に伝わる、清潔感のある「身だしなみ」

(3)お客様に伝わる、自発的な「挨拶」

(4)お客様の年齢、性別、地位にふさわしい「言葉遣い」

(5)お客様に高貴だと思われる、品のある爽やかな「立ち振る舞い」

③意識を変えるメリット

自分へのメリット

- ・成約率が大幅に上がる
- ・粗利率が大幅に上がる
- ・クーリングオフが大幅に減少する

会社へのメリット

- ・競合他社の差別化
- ・リピーターの獲得
- ・お客様の満足度向上につながる
- ・企業のブランドイメージがアップする
- ・アポの習得・SNS での良い評価等

接客から接遇へ意識を変えるだけでもこんなにもメリットがあります。

普通ならリピータや紹介に繋げる事も難しいお客様でも繋がりがやすくなり、他社との差も生まれてきます。

本日は以上となります。

※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.	198	配信日	2022/9/20	ジャンル	商品知識
テーマ	エメラルド				

本日は貴石シリーズ第三弾【エメラルド】について解説していきます。

【評価ポイント】

- ①色味が濃いもの
- ②不純物が少ないもの
- ③含浸処理が施されていないもの
- ④大きいもの
- ⑤エメラルドカットのもの
- ⑥産地

〈補足〉

③含浸処理をする必要がないほど美しいエメラルド(ノンオイルエメラルド)

鑑別書に含浸処理の有無が記載されています。含浸処理は情報共有メール vol.169 参照)

⑤エメラルドカットとは、エメラルドの屈折率に一番合うカット方法であり

四角を切り落とした長方形のカット方法です。

(参考)



⑥コロンビア産のエメラルドは他の産地に比べると色調が強く最高級エメラルドとして、高い金額で買い取りが可能となります。

鑑別書に【三相包有物】と記載されているものはコロンビア産のエメラルドの特徴であるため、

エメラルドが来た際はこの文言が記されていないか要チェックしてください！

(ちなみに、三相包有物とは宝石の中の包有物の一種で液体で充満された隙間に気体と固体が共存した包有物です。)

多色性 PLEIOCHROMISM	認む	真光性 PSEUDOISOTROPY
比 重 SPECIFIC GRAVITY	セットのため測定不可	
分 光 性 ABSORPTION SPECTRUM	クロムラインを認む	
拡大検査 MAGNIFICATION	三相包有物	
備 考 COMMENTS		

【比較トーク】

- ・「コロンビア産のエメラルドであれば色調が強く内包物も液体、個体、気体が包有されているお品物となりますが、今回持ち込み頂いた品物はコロンビア産のものではなく色調が薄いためこちらのお値段になります。」
- ・「エメラルドカットであれば、エメラルドの美しさを十分に引き出せるカットになりますが、お客様の持ち込みいただいたエメラルドはファセットカットであり、エメラルドの屈折率を活かしづらいカット方法のためこちらのお値段となります。」
- ・「エメラルドは石の中にオイルを入れることによって輝きを出す処理が施されていますが、そのオイルが経年劣化により白く変色してしまうため、他の色石と比べると時間が経っているものほど買取価格は下がります。」

※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.	199	配信日	2022/9/21	ジャンル	接客
テーマ	貴金属 比較トーク				

本日は「**貴金属、比較トーク**」についてお話しさせていただきます。

貴金属の比較トークで皆様どのようなトークをしていますか？

根拠のある説明でないとお客様は納得してくれません。

根拠が上手く伝わらず、高買いや買い逃しをしてしまう方は、

ホールマークの重要性を再確認し、有無についての比較トークを身につけましょう。

ホールマークとは・・・

造幣局では証明記号を打刻してその品位を証明しています。

この証明記号を通称「ホールマーク」といい、一般の方々からの信頼も高くなります。

貴金属の品位は目で見てわかるものではありません。信頼できるマークがあってこそ、どなたにも判別が可能となるものです。

ホールマークのデザインは、日本の造幣局の証明であることを示します。

日本の国旗、日の丸と1000分率で品位(純度)を表すひし形の中の数字と、

白金または白金合金を示す""からなります。

(例えば、図のように"900"とある場合には、指輪は純度90%以上の白金製(プラチナ)であることを示します。)

ホールマークが無い貴金属・・・

刻印があっても信用できないケースもあります。

例えば、K10 であるにも関わらず K14 や K18 と刻印されている場合があります、

そもそも金では無いにも関わらず刻印がある金もあります。

その為、刻印がある＝信頼できる金とは言いきれません。

トーク例・・・

「こちらのお品物に日本造幣局のホールマークがあれば相場に近いお値段をお付けしやすいですが、お持込のお品物はホールマークが無く純度にばらつきがある可能性が高い為、お値段が付きにくいです。」

あくまでトークの一例ですが、ホールマークの重要性や無い場合のリスクをお客様に伝えると

お値段が付きにくい根拠のある説明がし易くなります。

本日は以上となります。

※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.	200	配信日	2022/9/24	ジャンル	接客
テーマ	今日売る動機				

本日は、「**今日売る動機**」について解説していきます。

今日売る動機付けとはなにか？聞いても明確に答えることができない方が多いと思います。

買取に慣れてきた方でも、今日売る動機はなぜ明確にしなければいけないのか理解していない方が多いと思います。

今回の情報共有メールで、なぜ**【今日売る動機】**を探らなければならないかはっきりさせましょう。

今日売る動機とは

「どうして今日来店したのか」「なぜこのお品物を手放すのか」

「売却したお金の使い道はなにか」etc...

【今日売る動機を探る理由】

①金額提示の根拠となる

具体例を出すと

『**大きすぎて使いづらいから**』という理由で品物を持ってきたお客様に対しては

「大きくて使いづらいというのは、先程お客様がおっしゃった通りで、みなさまも同じような理由でお持ち込みになるんです。そのため買取店では在庫を抱えていることが多いため〜…」

『**デザインが好きじゃない**』というお客様に対しては

「こちらのデザインはとても素敵なのですがターゲットが絞られてしまうため中古市場でもなかなか買い手が見つからず〜…」

と金額提示の根拠にする事が出来ます。

お客様の**動機やセリフを用いる行為は買取に限らず、営業の世界では顧客の決断要素として効果的なもの**であるため、今日売る動機を探らなければなりません。

②クロージングの際にお客様を納得する手段になる

お品物を安く仕入れるためには、お客様がイメージしている金額よりも低い金額での提示が基本となります。

その為今日売る動機を忘れ頭の中には金額しか残りません。

そこで売るかどうかを迷っているお客様に納得してもらうには、

「なぜその品物を使わなくなったのか」「なぜ今日じゃなければならないのか」「それを売って何をしたいのか」という動機の部分を明確にし、今日売る動機を思い出させ、迷っているお客様に売る決心をさせなければなりません。つまり、お客様の背中を押すため手段＝今日売る動機を伝える事になるわけです。

以上が今日売る動機を探る目的になります！

ハッシュタグレポート

※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。

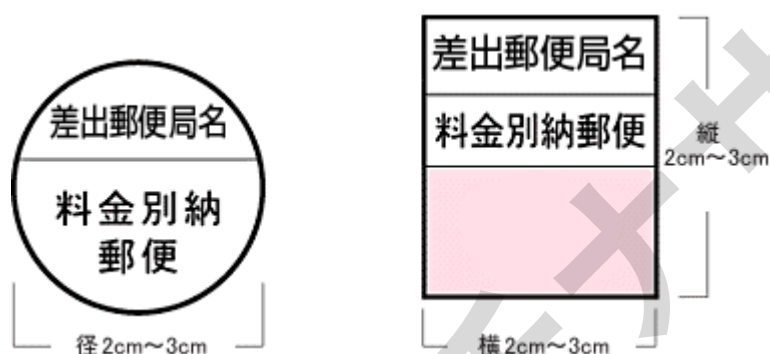
プラチナサポート情報共有メール

No.	201	配信日	2022/9/24	ジャンル	商品知識
テーマ	料金別納				

情報共有メール vol.193 で「切手を買うコツと比較トーク」について解説しましたが、本日は切手シリーズ第二弾です。

『料金別納』の仕組みをご存じでしょうか。

料金別納とは・・・



大量の荷物や郵便物を出すときに一つ一つに切手を貼らなくても、事前に料金を支払うことにより手間を省くシステムです。
主に法人格の企業が案内状などの手紙を効率よく送付するためにこちらのシステムを利用します。

料金別納は支払いを現金か郵便切手で受け付けています。
企業側は、現金で支払うより切手を安く仕入れて支払いをした方が経費を安く抑えることができるため切手を欲しています。

しかし！下の表をご覧ください！

1 回当たりの別納料金の額（※）	変更前の支払方法	変更後の支払方法
100 万円超	・ 郵便切手 ・ 現金等	<u>（郵便切手による支払不可）</u> ・ 現金等
100 万円以下	・ 郵便切手 ・ 現金等	・ 郵便切手 ・ 現金等

2022 年 10 月 1 日より別納料金を支払う際に 100 万を超える場合は切手の使用ができなくなります。
今後さらに切手を使う機会が減ると、切手の買取価格にまで影響を及ぼす可能性があります。

切手を手放す理由付けにもなりますし、今日売らなければならない動機付けもできます。

切手が来た際にはタイムリーな情報を活用すると効果的です！

是非参考になさってください！

切手売却レポート

※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.	202	配信日	9/25	ジャンル	接客
テーマ	メンタルコントロール				

本日は「メンタルコントロール」についてお話しさせていただきます。

日々買取をしていく中で、失敗が続いてしまうとモチベーションが低下してしまい
安く買う事が出来なくなってしまうたり、恐怖心から安く言う事ができなくなってしまう方もいると思います。
私も実際に現場に出ていた頃は何度も失敗し、挫折してしまいそうな時も多々ありました。
モチベーションを保つ事が出来るようになるには、不安要素を明確にする、細かい目標設定をする事ことで
最終的に接客にも自信が付き、粗利に繋がっていきます。

メンタルコントロールが上手い人...

・過去に成功・失敗をして困難を乗り越えた人 ・成功体験が多い人

成功体験について

- ・他社の方が金額提示は高かったが、話をしていて楽しかったからあなたに売ると言われた。
- ・他店で回ると言っていたお客様に対して、商品知識や金額の根拠を丁寧に話していたらその場でご売却頂けた。

常に高いモチベーションで働いていくのは難しいと思いますが自分の理想や目標を持つ事で大きく気持ちが変わります。

①理想の自分を具体的に想像し、目標を設定する。

- ・ノート等へ書き出す事でいつでも確認できるようにする。

②理想となる人物を真似してみる。

- ・成功体験のある人物を真似することで、深く考えるができる。
- ・新しく気付けた事を自分の中に取り入れる事により自信につながる。

③買い逃しレポートを提出する

- ・原因を追究、振り返りが出来る。(ただの作業として提出なら無駄です)
- ・意味を考えて自分の為に実践するかしないかで結果が変わる。

自信が付くことによって仕事に対する気持ちも変わってきます。

これから来店が多くなる時期になっていきますので頑張ってください。

本日は以上となります。

※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.	203	配信日	9/26	ジャンル	時計
テーマ	シードゥエラー比較トーク				

ロレックスの持込でシードゥエラーが来た時の比較トークを共有いたします。
根拠のある比較トークをし、お客様に満足いただけるようにしましょう。

シードゥエラーの中でも第4世代シードゥエラー4000 Ref.116600 は
2014年から2017年にかけて僅か3年間のみ生産されました。
製造期間が短く、流通している個体数が少ない事でマニアの中では人気なモデルです。
さらに保護シール付き未使用品であれば希少性が更に高くなります。



Ref.116600

他モデルは製造期間が10年以上と長く比較トークとして使えます。

トーク例

「お持ち頂いたお品物が第4世代116600のように製造期間が短く、希少性の高いモデルであれば、
イメージ金額の〇〇円に行く可能性があります。こちらは一つ前のモデルで製造期間も長く一般的なモデルで
すので〇〇円となります。」

ロレックスのモデルによって製造期間が異なります。
比較トークの材料としても使えますのでこれからも共有いたします。

※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.	204	配信日	9/28	ジャンル	買取り知識
テーマ	円安と円高について				

円安がリユース業界にどのように影響を及ぼすのか共有させていただきます。

円高は買い時で円安は売り時！！

です。

円安と円高が分からない方へ簡単に説明すると、円の他通貨に対する相対的価値のことを指しています。

簡易的に説明すると 1 ドル = 100 円を基準としたとき

1 ドル = 90 円であれば低い日本円で多くのドルと交換できるため円の価値は高い = **円高**

1 ドル = 110 円であれば高い日本円でドルを少ししか交換できないため円の価値は低い = **円安** となります。

円安になると、海外からのブランド品は販売するうえで値上げをしなければなりません。

ニュースなどで円安による物価高騰が騒がれており、好ましいイメージはありません。

しかし、**リユース業界にとっては好都合**なのです！

円安がリユース業界にとって好都合である理由は、2つあります！

①円安に伴う海外ブランドの販売価格上昇とそれに伴う買取り額 UP

リユース業界の価格は販売価格を基に決められていることが多いため定価上昇 = 買取り金額上昇になります。

②海外からの需要が伸びる

日本が円安ということは、海外から見ればブランド品を安く買うチャンスなのです。

それに加えて世界から信用のある日本から仕入れることが出来ることもあり、海外からの需要が高まります。

円安によるメリットはお客様と商談する際の動機付けになります。

以上、円安がリユース業界に与える影響となります。

※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.	205	配信日	9/29	ジャンル	商品知識
テーマ	プルミエール				

この度チャンネルから人気時計「プルミエール」が2022年10月1日に復刻致します。
大まかなモデルチェンジでは無いですが、35年の歳月を得て復刻すると話題になっています。
あくまで予想ですが、定価が759,000円と高い為、購入できない方は旧作を購入する。今の相場より上がる可能性があるので中古市場の動きも楽しみです。
ここでプルミエールでの比較トークを共有します。



復刻版プルエール

① サイズ調整が出来ない。

・プルミエールは普通のブレスタイプの時計のようにチェーンを外してサイズ調整ができません。「コマ」を外して長さを調整することができない為、購入の際はご自身の手首周りの長さや、「緩く着けたいのか」「ぴったりさせたいのか」を把握して、サイズを確認することが必須です。
サイズを間違えても調整することができませんので、気をつけるべきポイントと言えます。

② 復刻版が出た為、廃版モデルの希少性が無くなってしまう。

・復刻版が出るまでは再販される見込みもなく、状態が良いものは高値で取引されていました。

～トーク例～

「ブレスタイプの時計のようにサイズ調整が出来る時計であれば幅広い方に需要がありますが、プルミエールはサイズが決まっており需要が限られている為、お値段が付きにくいです。」

「再販される事が不明だった為廃版モデルに希少性が出てましたが、10月1日から復刻された為、お値段が付きにくいです。」

チャンネルはバッグのブランドとなり、リセールが悪いですがプルミエールは比較的よく来る時計だと思います。
今後も新作の時計などありましたら共有させていただきます。

※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.	206	配信日	10/2	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックス生産終了モデル				

生産終了モデルはこれまでに沢山ありますが、今回は最近生産終了したモデルを共有致します。
比較トークの材料となりますので、是非読んでいただいて自分の武器として使って下さい。

① オイスター パーペチュアル 41 Ref.124300

2020 年新作モデルとしてラインアップされたイエロー文字盤は約 2 年で生産終了



② オイスター パーペチュアル 36 Ref.126000

イエローと同様に生産終了したコーラルレッド文字盤



あまり現場では見ない時計だと思いますが、わずか 2 年で生産終了されています。

～トーク例～

「生産期間も 2 年と短く、生産終了となった 124300 や 126000 のような希少価値があるモデルであればお値段付きますが、お持ち頂いたモデルは生産期間も長い為お値段が付きにくいです。」

生産終了モデルをチェックしてみるのも面白いです。

※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。

※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.	207	配信日	10/6	ジャンル	接客
テーマ	正規店体験レポート				

本日はロレックスの**実店舗**について解説します。

現在の正規店の現状

転売屋対策として、顧客が本当にその時計を欲しているのか、購入後すぐ売らないかを見極める目的で顧客が求めるモデルではなく、店員が顧客に対して時計を提案販売し販売する形となっております。

その理由（※ロレックス側が公表していない為、憶測となります。）

- ・転売防止
- ・在庫が無い中、毎日のように来店する顧客に対する抑止
- ・店舗の在庫消化

皆様に現状どのような販売方法を行っているのか伝えるべく…

実際にロレックスに行って参りました！

服装は白いTシャツに茶色のセットアップを着て

「今日は時計を付けて帰る」という意思が伝わるように時計は付けずに家を出ました。

10時開店と同時に到着したところ、すでに22組待ちの行列でした。

店頭でタブレットにより予約を行い、実際に案内されたのは、午後4時

22組で午後4時に案内をされた事を考えると一人あたりに丁寧な接客を心掛けている証拠だと思います。

今ロレックスを買えている人は相当幸運です。

新品のロレックスを購入したお客様がもし来店した場合は、どのようにしてロレックスを購入することが出来たのか、購入ストーリーを聞いてみるのも話を弾ませる材料になるので参考になさってください。

実際の商談では

・クラシックモデル・フルーテッドベゼルが使われているモデル・素材はローズゴールド

が好きである事をお話ししロレックスに対する気持ちが本当である事が伝わるように熱意をぶつけ、デイトジャスト 41 の 126331 もしくはスカイドゥエラーの 326935 が出てくるように仕向けました。



しかし…

出てきたのはデイトジャスト 41 のステンレスモデルでした。



要望通りフルーテッドベゼルのモデルでしたが、ローズゴールドはどうしても譲れなかったためお断りしました。

なかなかロレックスの正規店に入るのは緊張すると思いますし、時間も取れないと思いますので私の実体験を通して、ロレックスが持ちこまれた時のトーク、共通項、権威付けの材料にしてみてください！

※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.	209	配信日	2022/10/10	ジャンル	接客
テーマ	貴金属 基準外品買取について				

加盟店様、直営店で基準外の持ち込みが増えております。貴金属を買取する際はしっかりチェックを行えば、大半は真贋を確認でき、基準外品を買う事を避けれます。買取に慣れていない方はまず焦らない事です。一人で不安であれば必ず価格相談をしましょう。

基準外の持込をする人は2パターンあります

。

①「基準外と知って持ってくる人」 ②「基準外と知らずに持ってくる人」

特に①は悪意があり確実に防ぐ必要があります。

特徴をしっかり把握して基準外品を買ってしまう事が無いようにしましょう。

・急がせる人 ・現住所があまりにも遠い ・グループで二人同時に来店する

上記の方は特に注意が必要となります。

中にはどうしても時間が限られている方もいますがとにかく焦らない事が重要です。

また買取に慣れていない新店などは悪質な人が来る可能性が高いです。

本来であれば、必要写真を宝飾課へ送れば解決できますが、

どうしても時間が無い場合は最低でも刻印、磁石反応、試金の確認はしましょう。

刻印が無い物であれば、試金石で削った部分をルーペで見て、剥げや別の金属が出てこないかチェックすることも大切です。

改めてですが、貴金属の持込の際は、最低限のチェックを忘れずに行いましょう。

全国的に増えていますので、安く買えるからと安易に行動せずに、貴金属の持込には十分気を付けましょう。

最後に焦らない事！ 価格相談をすること！ です！

近日中に危機感チェックを行いますので楽しみにしててください。

本日は以上となります。