

※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.	060	配信日	2021/11/26	ジャンル	査定
テーマ	お品物の査定について				

今回は**査定の時間を1秒でもスピードをあげるために**

もう一度**お品物の査定について**共有していきます。

1) 「お品物の査定に重要な3つポイント」

改めてですが、覚えてますでしょうか？査定中では以下の3点を意識してください。

- ①真贋
- ②状態
- ③スピード

真贋・・・基準外であるかどうかです。偽物＝基準外となりますが、基準外＝偽物ではありません。どこの業者でも基準があり、本物であっても基準の沿わない場合は、基準外となります。おたからや本部では、店舗から送られてくる写真をもとに真贋チェックをします。この際に写真のピントがあっていないことがあります。再度撮り直していただくことになります。

状態・・・写真と本部に送られていた際に状態相違があると減額になる可能性がありますので、改めてご注意ください。

スピード・・・査定のスピードをあげる一つとして、真贋ポイントや状態がわかる画像をスムーズにアップロードできるか。

また査定時間にお客様は何をされていますか？基本は買取品目のカタログを見せて、引き出しをすることが大切です。

あとは雑誌などや飲み物を用意してお客様にくつろいでもらうようにしてください。

※買取品目のカタログがない店舗様は、ぜひこの機会に発注ください。

(2) 多く見られる「**査定の注意点**」について

今回の本題ですが、査定のスピードをあげるために注意点を共有させていただきます。

①真贋査定で一番多いのが「**ピントがあっていない**」です。

特にロゴなどを撮影するときは「スマートフォンのデジタルズームは使わずに」
「拡大レンズ（クリップレンズ）を使って撮影」してください。

※デジタルズームとは、主にスマートフォンなどで使われるズーム機能です。
映った画像を画面上で引き延ばしているだけですので、実際は拡大されていません。

ピントのほかに「斜めから撮影している」と真贋の判断が取れなくなります。

ちなみに現物を見ずに、画像だけで「真贋保障」をする会社はそうそうないと思います。

②本部のライン査定は、**最終投稿の時間をみて順番に査定**していきます。

これは最初の段階でよくあることですが、

例えば

10：10に画像を5枚アップロード

↓

10：15に追加画像があったのでアップロード

この場合は10：15基準に査定の順番となります。

追加でコメントを入れたり、画像を上げると査定順番が一番あとになりますので、ご注意ください。

③**金額だけ知りたい場合は「真贋不要」「金額のみ」と記入**ください。

お客様が「査定だけ」で金額だけ知りたい。

交渉するうえで、まずはお品物の金額だけを先に知りたい。

真贋は自分でチェックするので、金額だけ知りたい。

などのケースです。この場合は「真贋不要です」と記入していただければ、
画像を真贋に必要な写真がなくても、金額を出すことができます。

④急ぎの場合やなかなか既読がつかない場合は**プラチナサポートまでお電話**ください。

ホットラインの対応が遅れている場合は、プラチナサポートまでお電話いただければ、
プラチナ限定で優先的に対応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.	061	配信日	2021/11/27	ジャンル	商品知識
テーマ	サブマリーナー				

皆様、ロレックスに対して自信をもって接客できているでしょうか。

知識あるお客様に、主導権を握られてしまった経験がある方もいらっしゃると思います。

そんな時に武器となるものが**商品知識**です。

皆様は、どのくらい身につけているでしょうか。

今回は、ロレックスの中でも「サブマリーナー」について、共有していきます。

サブマリーナーといってもかなりの種類がありますが、

126610LN（現行モデル） 116610LN（1世代前モデル廃盤） 16610（2世代前モデル廃盤）
114060（ノンデイト現行） 14060M（1世代前ノンデイト廃盤） 5513（3世代前モデル廃盤）

等々様々なモデルがあります。

この中でチラシに 160 万円で載っているモデルは 126610LNです。

こちらは、2020 年から発売されたもので、購入 3 か月以内、未使用完品であれば最大で 160 万円お出しします。（メール配信日

一番持ち込みが多い **16610** についてですが、このモデルは 20 年ものロングセラーのため
同じ型番でも値段が違ってきます。

前回の共有にもある通り、

- ・発光塗料の違い
- ・王冠マーク、ルーレット刻印の有無、
- ・クランプの違いなど

このような差で金額が変わってくるので比較トークにも活用していきましょう。

サブマリーナーの比較トークでの例

「126610LN でしたら 100 万円お出しすることは可能ですが、こちらのお品物は
16610 なので 80 万円です。」

まずは型番を覚えること、そうすることでトークの幅が広がります。

それから型番によってどこが違うのかまで覚えていただければ
たいていのお客様に対応できます。

今回は以上になりますが、ご不明点ございましたら、お気軽にプラチナサポート SV までお問い合わせください。

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.	062	配信日	2021/11/29	ジャンル	集客
テーマ	問い合わせに対する対応				

皆様、問い合わせに対してアポを取り、来店までつなげられているでしょうか。

安く買いたいからと言って金額を低めに言っていないですか。

金額だけ聞いて来店されないお客様は多いです。

そんなお客様を来店につなげるために、

今回は問い合わせに対する対応について共有します。

まずは、広告行為と営業行為の違いについてです。

広告行為・・・来店につなげるための行為

営業行為・・・お品物を買いきるための行為

問い合わせに対して行うのは広告行為です。

ここで、買取のことを考えて営業行為（安く買うために安く言う等）の行為はNGです。

必要なのは広告行為（来店していただくための興味を引くこと）で、

今売るとどのくらいになるのかお客様にイメージしてもらうことが重要になります。

お客様「チラシに15万円で載っているバッグは持ってきたら15万円になるの？」

スタッフ「もちろん頑張らせていただきますので、一度持ってきていただけませんか。」

お客様「ロレックスって100万円くらいになるの？」

スタッフ「今ロレックスが高騰していますので、100万円以上お出しできるように頑張らせていただきます。」

ここで重要なもう一つのポイントとしては、逃げ道を作ることです。

金額を断定して伝えないように気を付けてください。

逃げ道を作ることによって来店時に安く買うことが可能です。

こちらを実践して問い合わせの来店を増やしていきましょう。

※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.	063	配信日	2021/11/30	ジャンル	アテ
テーマ	イメージ金額の聞き出し方				

皆様、**概算金額をアテるときにイメージ金額を引き出せていますか？**

イメージを聞き出せれば買取においても優位に進められると思います。

ですが、価格相談やプラチナサポートへ
イメージ金額を聞き出せないという問い合わせが多いです。

そこで今回は**イメージ金額の聞き方**について共有していきます。

まずは前提のアテの部分ですが、「最悪つかないかも」と言うことに対して抵抗がある方もいるようで、実際入社時の私も少なからずそうでしたので、実践していた言い回しをお教えします。

「最悪つかないかも」というフレーズの前に、
「〇〇様のお品物は大丈夫だと思うんですが、」や
「過去にそういった事例があったので、みなさまにお伝えだけさせていただいているのですが、」

という前置きを使うことで少しは抵抗を減らすことができるはずです。

さて、本題に入りますが
アテをしたときに「わからない」や「高ければ高いほど」「言わない」等と言われた場合、

ポイント

★必ず出る金額、具体的な数字を言ってみる

「相場だと1万円くらいになることが多いのですが、どこくらいをイメージされてました？」トーク
「私にとっては10万円ってものすごく高いのですが、〇〇様もそのくらいでしたか？」トーク

★「言わない」など言われた場合は、その場での希望金額を聞き出すことはやめて

情報収集に切り替える。情報収集の中で再度アテをして聞き出すようにする。

※以前に共有した「中アテ」をしましょう。

注意点

ここで重要なことはしつこく聞かないことです。

お客様は警戒していることが多いです。しつこく聞いてしまうとお客様は足元を見られたと思ってしまいます。

アテ時の大前提として、信用信頼関係を作ることが重要です。

そのためにもホメる共通項も徹底的に行っていきましょう。

ハシタサポ

※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

※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.	065	配信日	2021/12/3	ジャンル	商品知識
テーマ	ルイ・ヴィトン 製造機番				

最近、**ブランドの持ち込み**が増えています。

特にルイ・ヴィトンの持ち込みは相変わらず多く、
利益を出すチャンスですが、

ルイ・ヴィトンに関するトークをできてない方が多いので
今回は「**ルイ・ヴィトン**」について共有します。

まず、**製造機番**についてですが、

1980 年～

数字のみの表記 835→1983 年 5 月

1985 年～

アルファベット 2 文字と数字 3～4 桁の表記 851SL→1985 年 1 月

1989 年～

アルファベット 2 文字の位置が先頭に統一の表記 SP8903→1989 年 3 月

1990 年～2006 年

数字の見分け方が変更される TH0968→1998 年 6 月
2 桁目と 4 桁目が年、1 桁目と 3 桁目が月

2007 年～

数字の見分け方が月表記ではなく、週表記に変更 BO2037→2007 年 23 週
2 桁目と 4 桁目が年、1 桁目と 3 桁目が週

2000 年以前のモデルであれば**旧式のモデル**であることがほとんどです。

こちらを覚えることができれば、年代を用いて**比較トーク**をすることができます。

「製造から3年以内のモデルであれば5万円お出しできますが、
こちらのお品物は20年以上前のモデルですので2万円です。」

また、ルイ・ヴィトンに限らずですが、**状態**がとても大切です。
角擦れ、破れ、べた等があるとリペアの値段も気になるところだと思います。

正規で受けるとなると最低でも1~2万円、ひどければ10万円近くかかることもあります。
正規外でリペアをすると安いですが、DK（正規でリペアした刻印）がないので
基準外、または値段が安くなることがあります。

お客様「それだったらリペアして使おうかな。」

スタッフ「みなさんそうおっしゃるのですが、最悪10万円近くかかることもありますし、
修理しても使わないと言って売りに来るのがほとんどです。金額頑張らせていただきますので
ご売却いただけませんか。」

以下の話も使ってみてください。

※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.	066	配信日	2021/12/4	ジャンル	商品知識
テーマ	ルイヴィトン ネヴァーフル				

昨日も **ルイ・ヴィトン** について共有しましたが、
比較トーク、みなさんトーク使えているでしょうか。

今月はブランド強化月間ということでルイ・ヴィトンの中でも
持ち込みが多い **ネヴァーフル** について共有していきます。

ルイ・ヴィトンの中でもネヴァーフルは長年にわたり人気のあるモデルです。

人気の理由 は複数ありますが、

① **耐久性**

約 100kg の重量に耐えられる。

② **サイズが豊富**

PM,MM,GM の 3 種類を展開。

③ **ラインも豊富**

定番のモノグラム、ダミエ、ダミエアズールから
エピ、シーズン限定品、コラボ品など様々なラインがあります。

次に比較ポイントですが、ネヴァーフルは **2014 年頃** にマイナーチェンジがされており、
新型、旧型 が存在します。

今回はそのポイントについても共有します。

① **内ポケットのロゴの字体が違う**



② 内ポケットの素材が違う

旧型はビニールコーティングがされていますが、新型はそれがなくなり経年劣化ではがれる心配がなくなりました。



③ 新型はポーチ付き

新型にのみ付属しており、新型の中でもポーチのありなしで値段も変わります。



以上が新型旧型の違いです。

これらを用いて比較トークを使っていきましょう。

※ちなみにチラシに載っているネヴァーフルはもちろん新型のポーチ付きです。

※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.	067	配信日	2021/12/5	ジャンル	商品知識
テーマ	アルマ				

先日から2回連続でルイ・ヴィトンの解説をさせていただきましたが、理由としてはやはり**持ち込みが多く、粗利が出しやすい**からです。

今回は第3回目として**アルマ**の共有をさせていただきます。

アルマに関しても発売当初から現在まで、特に女性からの支持が厚く**人気のあるモデル**です。

ラインに関してもネヴァーフル程ではありませんが、モノグラム、ダミエ、ヴェルニ、エピ等豊富なラインがそろっており、

サイズは、BB,PM,MM があります。

さて、新旧の**比較ポイント**ですが、**4つ**あります。

① ポケットの数

当初は内ポケット1つの構造でしたが、時代が進むにつれてポケットが増えていきました。(左→右)





イメージとしては、2枚目が携帯ガラケーの時代、ちょうどガラケーが入るようなポケットです。それが3枚目にスマートフォンが入るようなポケットが追加され、4枚目ではさらに追加で収納が増えました。

② キーカバーがついた

上記の3枚目の画像（2010年頃）からキーカバーがつくようになりました。



こちらのキーカバーはかなり人気が高く、同じモデルでもこちらのありなしで値段が変わります。

③ バッグの底にビスがついた



こちらも2010年頃から底にビスがつくようになりました。

こちらにより、底部分の擦れが軽減されます。擦れがあるお品物が来た場合比較トークで使ってください。

④ 縫製が変わり、丈夫になった



これにより、ハンドル部分が壊れにくくなりました。

例「キーカバーがあるモデルでしたら特に人気が高く4万円お出しできますが、
今回のお品物はないモデルになりますので2万円です。」

今回共有した内容を覚えて接客で使ってみてください！

※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.	068	配信日	2021/12/7	ジャンル	商品知識
テーマ	シャネルの製造刻印の見方				

皆様はシャネルのお買取りの際、どういった比較トークを使っていますでしょうか。

最低限の商品知識がなければ比較トークを使うことも難しいと思います。

特に古いマトラッセは当時10万円台で売られていたので期待が低い方が多く、**利益を出すチャンス**になります。

今回は比較トークの一つとして、製造年を使う場合の

シャネルの製造刻印の見方を共有します。

まず、製造刻印の場所ですが、良く真贋時に写真を送っていただいている

シールとギャラにあります。

<シリアルナンバー>



<ギャランティカード>



表面

裏面

こちらの数字で製造年を読み取ることができます。

接客時にさらっと、「2001 年頃に作られたモデルですね。」ということができれば自然と商品知識を披露できますので下記の表を参考にしてください。

<シリアルナンバーと製造年>

※あくまで目安としてご覧ください。

1985～1993 年	0 * * * * * 7 桁 ～ 2 * * * * * 7 桁
1994～1999 年	5 * * * * * 7 桁 ～
2000 年	5 * * * * * 7 桁 ～ 6 * * * * * 7 桁
2001 年	6 * * * * * 7 桁 ～ 7 * * * * * 7 桁
2002 年	7 * * * * * 7 桁 ～
2003 年	8 * * * * * 7 桁 ～
2004 年	8 * * * * * 7 桁 ～ 9 * * * * * 7 桁
2005 年	9 * * * * * 7 桁 ～ 1 * * * * * 8 桁
2006 年	10 * * * * * 8 桁 ～ 10 * * * * * 8 桁
2007 年	11 * * * * * 8 桁 ～ 11 * * * * * 8 桁
2008 年	11 * * * * * 8 桁 ～ 12 * * * * * 8 桁
2009 年	12 * * * * * 8 桁 ～ 13 * * * * * 8 桁
2010 年	13 * * * * * 8 桁 ～ 14 * * * * * 8 桁
2011 年	14 * * * * * 8 桁 ～
2012 年	15 * * * * * 8 桁 ～ 16 * * * * * 8 桁
2013 年	16 * * * * * 8 桁 ～ 18 * * * * * 8 桁
2014 年	18 * * * * * 8 桁 ～ 20 * * * * * 8 桁
2015 年	20 * * * * * 8 桁 ～ 21 * * * * * 8 桁
2016 年～	22 * * * * * 8 桁 ～ 23 * * * * * 8 桁

2017 年～	23***** 8 桁 ～ 24***** 8 桁
2018 年～	24***** 8 桁 ～ 26***** 8 桁
2019 年～	27***** 8 桁 ～ 29***** 8 桁
2020 年～	29***** 8 桁 ～ 30***** 8 桁
2021 年～	??***** 8 桁 ～ ??***** 8

こちらと照らし合わせて確認してみてください。

「5 年以内の製造のモデルに関しては 20 万円お出しできますが、こちらは 20 年以上前のモデルになりますので 12 万円です。」

また、**ブティックシール**について、



こちらは、日本の正規店で買われている場合につけられるものです。

どこで買われているかわかるものですが、**製造刻印とは関係ない**ので注意してください。

※こちらのシールは 2016 年以降は廃止されています。

※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.	069	配信日	2021/12/8	ジャンル	交渉
テーマ	今売るメリット				

本日は「**今売るメリット**」について共有していきます。

皆様は「買えそうで買えなかった」なんて経験ございませんか。

買えなかった理由に関してはいくつかあると思いますが、
中でも多いのが**今売るメリットが弱い**ということです。

クロージング時に**値段がつかない理由**に関しては皆様使っているかと思いますが、
もう一押しが足りないというときに使うのは**今売るメリット**です。

クロージングのイメージとしては、「**値段がつかない理由<今売るメリット**」です。

これから今日売るメリットの例を挙げていきます。

・キャンペーン

「本来であればキャンペーン対象外ですが特別に対象にします。」

「時計のキャンペーンは昨日で終わってしまったのですが、特例で適応させます。」

・店長 or 店長ではない

「店長権限で普段出せない金額を出させていただきます。」

「今日は店長が休みなので秘密で金額の方頑張りますね。」

・在庫がない

「取引先の在庫が少ないとのことなので金額をプラスアルファさせていただきます。」

等のトークを参考にクロージングをしてみてください。

※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.	070	配信日	2021/12/9	ジャンル	接客
テーマ	相手に話させるコツ				

今回は、**相手に話させるコツ**について共有します。

価格相談やロープレで聞いていると苦労している方が多いようです。

買取の上で一番大切な信用信頼を得るためには
円滑なコミュニケーションが重要になってきます。

相手に話させる 1 つ目のコツが**オープンクエスションを使って会話をする**ことです。

なかなか会話が弾まない方の場合、「はい」「いいえ」で答えられる質問をしてしまっていることが多いです。
これでは尋問みたいになってしまい、お客様もいい気分にはなりません。

ですので、**オープンクエスションを使って会話を広げる**というのが一つ目のコツです。

2 つ目に関しては**相槌**です。

以前の情報共有メールにてお送りしていますが、復習します。

<営業のさしすせそ>

さ：さすがですね

し：知らなかったです

す：素晴らしい、すごいですね

せ：センスありますね

そ：そうなんですね

こちらを使って少し大げさにリアクションしてみてください。

そうすることで自然に相手を褒めることができますし、スムーズな会話の影響で情報収集が楽になります。

営業がうまい人たちは、このコツを自然と使っていることが多いです。まずは実践してみましょう。

※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.	071	配信日	2021/12/10	ジャンル	アポ
テーマ	4点セット				

本日は**4点セット**について共有します。

みなさん、まず**4点セットは毎回行っていますでしょうか。**

4点セットとは

- ・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取る
- ・紹介をもらう
- ・口コミをもらう です。

直営でも、4点セット次第で月間粗利が数十万、数百万出ることも珍しくありません。

4点セットを行う上で重要な前提は**信用信頼を得る**ことです。

4点セットに力を入れたい場合はアポイント等に持ち込むテクニックも大事ですが仲良くなることに注力してみてください。

コツは昨日の情報共有メールでも配信した通り
「**オープンクエスションを使うこと**」「**相槌**」です。

お客様は気に入らなかった店にまた来たいとは思いません。
まずは関係値を作ってアプローチをしていきましょう。

また、アポの日程を切る際も「**二者択一**」を使いましょう。
そうすることで日程を切りやすくなり、近い日付でアポイントが取れるようになります。
「**40%upキャンペーンが明日までですが、**
ちなみに今日か明日だとどちらがご都合よろしいですか？」

※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.	072	配信日	2021/12/12	ジャンル	アテ
テーマ	概算金額をアテる				

本日は「**概算金額をアテる**」について共有します。

アテの切り返しとして「過去にそういった事例がありましたので」という切り返しを使っている方が多いと思いますが、皆様は「過去にそういった事例」について説明できますか？

例えば
「先日同じものを査定した時に、当社の基準に満たないお品物に対してお値段がつけられなかったという事例がありましたのでお伝えさせていただきました。」など言っていると思いますが、

今回は**もう一つアテの切り返し**を共有します。

アテの切り返しとして
今回は複数のお品物が持ち込まれた際の切り返しにはなりますが
「この中に最悪お値段付けられないものがあるかもしれないということですよ。」

と伝えることです。

これはパッと見た段階でのフレーズで、
ポイントは「もしかしたらどれかは値段をつけられないかもよ」感を出すことです。
アテの目的はリアクションを引き出すことです。
そうすることでお客様がどのお品物に対して期待があるのか、
情報収集しやすくなります。

お客様の返しとして
「確かにこれはつかないかも」や

「これは高かったのよ」

といった返しが来たら、あとはその返しに対していくらイメージしてるのか、いくらで買ったのかなど
情報収集してください。

アテのバリエーションとして覚えておくの良いかもしれません。

ご不明点ございましたら SV までお問い合わせください。

ヘルプデスクレポート

※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.	073	配信日	2021/12/13	ジャンル	商品知識
テーマ	プラチナの相場				

今日のテーマは**プラチナの相場**についてです。

みなさんは**プラチナの相場**に関してどこまで説明できるでしょうか。

一昔前のプラチナは金相場よりもはるかに高い相場でしたが
現在では金のほうが2倍近く高いです。

では、なぜこのような相場変動が起きたのか
みなさんに役立つ情報を共有していきます。

まずプラチナの希少性ですが**年間の産出量は金の三分の一**ほどしかありません。

だからこそ元々は金よりも高い相場でした。
2008年には一時**7000円代後半**の歴代の中でも最高の相場がついたのですが、
その3か月後には**2000円代**にまで暴落しています。

その背景について説明すると
元々プラチナは金と違って安全資産としてではなく、全体の6割ほどは工業用の素材として
重宝されてきました。
ディーゼル車の排気ガス触媒としての需要です。
当時の時代背景からもプラチナの価値がどんどん上がっていききました。
懸念としては産出国が金とは違い、**南アフリカが7割以上のシェア**を占めており
経済的にも1国のシェアが高すぎて安全資産とは呼ぶには怖い一面もあります。

実際、リーマンショック前に南アフリカの産出場所で停電があり産出がストップした時には
プラチナの価格が1日200円以上、計2000円以上の高騰を見せ歴代最高値を更新しました。

そこでリーマンショックが起き、自動車の生産減少やジュエリー類も大打撃を受け

3 か月でプラチナの価格が 5000 円以上下落しました。

その後も自動車の生産減少やハイブリッド車、電気自動車の普及により
プラチナの用途は少なくなっています。

この知識を**商品知識としての披露**はもちろんのこと、
今売る動機としても使っていただきたいです。

「以前プラチナはリーマンショック時に3 か月で 5000 円以上も暴落したことがあるんです。
コロナもありますし今のうちなら良い金額お出しできますのでご売却いただけませんか。」

ご不明点等ございましたら SV までお問い合わせください。

プラチナレポート

※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.	074	配信日	2021/12/14	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックスのギャラ				

ロレックスの商品知識は万全でしょうか。

買取できれば自信にもつながり、利益にもつながりやすいと思います。

そこで今回はロレックスのギャラについて共有します。

ロレックスにおいてギャラの有無は重要な交渉ポイントとなります

改めてギャラとは

ギャランティカードの略で保証書のことです。

一言でギャラと言っても種類が様々ありますのでまずはその共有をしていきます。

初期のギャラですが、紙タイプになります。(1980年代～2000年代前半)

折り畳み式のタイプになっており、この年代の中でも何回かデザインの変更がありました。

ギャラに関してはこの頃から再発行できない唯一無二のものであり、

偽造防止の透かしも施されています。

次は、旧タイプのギャラですが、カードタイプに変更になりました。(2006年頃～)

ブラックライトを当てると偽造防止でコンピューター文字盤と同様のデザインの文字が浮かび上がります。

色は緑が主体で両サイドが金色になっています。

旧タイプのギャラは同じくカードタイプですが配色が変わり表側が白メインの色となっています。(2014年頃～)

相変わらず偽造防止の透かしが入っています。

そして新タイプのギャラですが緑一色のカードになりました。(2020年頃～)

このようにギャラだけでも大体の年数がわかるようになっていますので実際持ち込みがあった際に確認してみ

てください。

さて、**実際使うトークについて**ですが、ロレックスは特にギャラのありなしで値段が5万10万平気で変わってきます。

特にヴィンテージモデルになるとギャラが特に重要になり、何十万と変わることもあります。

そこでトークではギャラがいかに重要なものなのかを相手に理解させないといけません。

「ギャラというのは再発行できないもので、販売価格にも大きく影響してくるものになります。ギャラがあれば80万円お出しできますが、ギャラがないので70万円になります。」

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.	075	配信日	2021/12/15	ジャンル	商品知識
テーマ	型番の覚え方				

「16613」

みなさんはこれを聞いてパッとモデルのイメージができているでしょうか。

詳しいお客様に対して型番でお話しすることができれば
商品知識の披露ができますし、トークの幅が広がります。

ロレックスの型番には規則性がございますので
今回は**型番の覚え方**について共有します。

まず**規則性**についてですが

「最初の3桁 or 4桁」・・・モデルごとに違う

例えば「16520」のデイトナだったら「165」はデイトナ固有の数字です。

例 デイトナ

165 1165

例 デイトジャスト（メンズ）

162 1162 1262

例 サブマリーナー（デイト付き）

166 1166 1266

「次の1桁」・・・ベゼルの種類

0・・・ポリッシュベゼル 他

ノーマルなデザインでつるつるしている特徴

モデル例 デイトジャスト、オイスターパーペチュアル等

1・・・ファインリーエンジターンドベゼル

つや消し加工あり、5分刻みで鏡面加工している特徴

モデル例 サブマリーナー等

2・・・エンジンターンドベゼル/タキベゼル

1 分刻みで鏡面加工している特徴

モデル例 デイトナ、ヨットマスター等

3・・・フルーテッドベゼル

山形になっており、凹凸のデザインが特徴

モデル例 デイトジャスト、デイトイト等

その他ベゼルの種類はありますが、まずはこの4つを紹介します。

スポーツモデルに関しては例外もあるのでモデルと一緒に覚えることをお勧めします。

ここではベゼル名を覚えろとは言いませんので数字の規則性を覚えましょう。

「最後の1桁」・・・ケース、ブレスの種類

0・・・ステンレススチール

モデル例 デイトナ、サブマリーナー、エクスプローラー I

1・・・ピンクゴールドとステンレススチールとのコンビ

モデル例 デイトジャスト等

2・・・プラチナとステンレススチールとのコンビ

モデル例 ヨットマスター等

3・・・イエローゴールドとステンレススチールとのコンビ

モデル例 デイトジャスト、デイトナ等

4・・・ホワイトゴールドとステンレススチールとのコンビ

モデル例 デイトジャスト、デイトイト等

5・・・ピンクゴールド

モデル例 デイトナ等

6・・・プラチナ

モデル例 デイトイト等

7・・・該当なし

8・・・イエローゴールド

モデル例 デイトナ、デイトイト等

9・・・ホワイトゴールド

モデル例 デイトナ、デイデイト等

このように最後の1行は素材によって数字が変わりますので覚えておいてください。

長くなりましたが最初に書いた「16613」はサブマリーナーの金コンビのモデルになります。

気になる方はインターネットで調べてみてください。

ご不明点ありましたら SV までお問い合わせください。

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.	076	配信日	2021/12/16	ジャンル	商品知識
テーマ	型番の覚え方②				

前は型番の覚え方を共有しましたが、商品知識の披露として使っているでしょうか。

型番での話ができればお客様に対しても話の主導権を握りやすくなります。

今回は前回の続きで型番の覚え方 part2 として共有します。

みなさんは型番の後に LV や LN といった記号を見たことがあるという方多いと思います。
今回は記号についてですが、こういった意味合いをご存知でしょうか。

- LN・・・黒ベゼル
- LV・・・緑ベゼル
- LB・・・青ベゼル

このようにベゼルの色で分けられていることがわかります。

また、インデックスにダイヤがついているかどうかでも記号が変わってきます。
例えば 16233G というモデルですが、これはチラシの 12 万円保証のモデルです。

G・・・ダイヤインデックス

「チラシにも載せている 16233G というモデルであれば 60 万円お出しできますが
今回のお品物はダイヤがついていない 16233 というモデルですので 50 万円です。」

比較トークで使うほかにも型番トークは詳しくないお客様には權威性を持たせ、
詳しいお客様には共通項としても使うこともできます。

「私も〇〇様と同じでサブマリーナーだったら 116610LN が 1 番好きなんですよ。」

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.	077	配信日	2021/12/17	ジャンル	注意喚起
テーマ	貴金属の査定				

昨日、「羽鳥慎一モーニングショー」にて、おたからやが紹介されました。
プラチナ加盟店様から、昨日は「金の持ち込みが増えた」というご相談が多かったです。

本日も引き続き、金の持ち込みが期待されます。
持ち込みが増える中で、買い逃し、高買いがないように価格相談を是非ご活用ください。

また貴金属の査定ミスは、大きな損失に繋がります。

- ・ 刻印の確認
- ・ 磁石チェック
- ・ 重量
- ・ 試金石
- ・ 比重計

など、基本的なチェックを忘れずに徹底してください。
また試金石は残るけど「刻印がない」「刻印が読み取れない」などの場合は、ホットライン、プラチナサポートまで一度ご相談ください。

※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.		配信日		ジャンル	
テーマ					

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.	079	配信日	2021/12/18	ジャンル	商品知識
テーマ	査定をスムーズに進めるための注意点				

ロレックスの共有

第4回目ですが、今回は「**査定をスムーズに進めるための注意点**」というテーマで共有します。

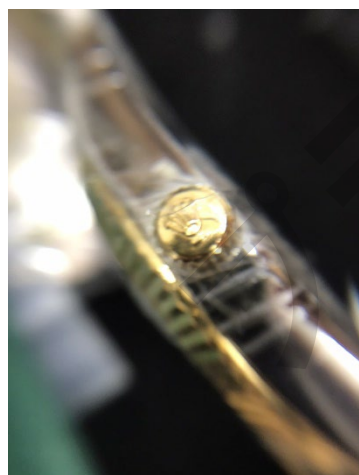
商談をするうえで意外と疎かになっているのが**査定**です。

査定に時間がかかってお客様の機嫌を損ねてしまったり、
またお客様が待っている間、余計な情報を調べてしまう可能性が高いです。

今回は査定時間を短縮するために気を付けることとして

「**ピントを合わせる**」

こちらに関しては研修時からずっと言ってきましたが、まだまだぶれている写真を送ってくる店舗が多いです。
例



こうなると真贋が難しく、また送ってもらわなければなりません。

撮った後すぐに見返す等して対策しましょう。

また、重要個所は特に「**接写ルーベを使ってアップで撮る**」ようにお願いします。

マニュアルにもありますが撮る際のポイントをPDFにまとめてあるので
確認するようにしてください。

①付属品併せて全体図



②時計だけの全体図



③ロゴ



④モデル名



⑤長針短針秒針針先



⑥針軸



⑦デイト窓



⑧裏蓋



⑩リュース



⑩マイナスネジ



⑪中板ロゴ



⑫クラスプコード



⑬バックル王冠金具側面



⑭ ⑬の裏



⑮ROLEXSA



⑯バックル受け手



⑰バックル肉抜き内側新



⑱12時側ref



⑲6時側シリアル

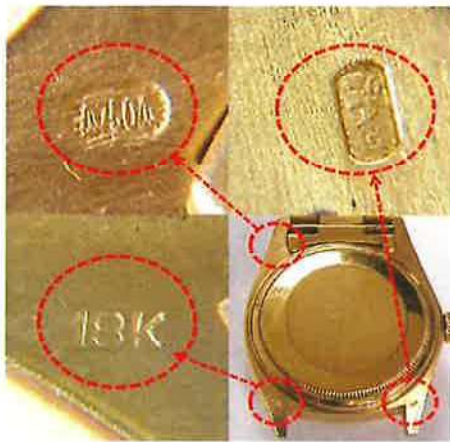


⑳ルーレット刻印→



無垢時計の場合

②①ラグホールマーク



②②バックルホールマーク



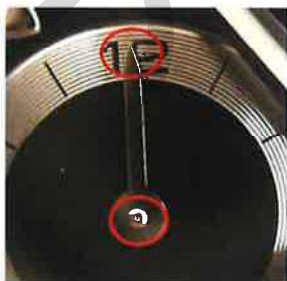
②③ダレがわかる写真



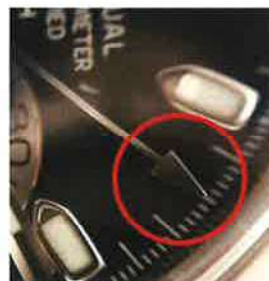
②④バックル肉抜き内側旧



②⑤クロノグラフ インダイヤル



②⑥クロノ針針先



※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.	080	配信日	2021/12/19	ジャンル	商品知識
テーマ	デイトナ				

本日は「**デイトナ**」について、お話ししていきます。

1963年に誕生したデイトナですが、元々はカーレーサーに向けて作られた時計で基本的なモデルは16520、116520、116500LNがあります。

ところで**チラシ**に載っているデイトナ 600万円はどの型番でしょうか。

正解は**16520**です。

みなさんはどのように伝えてますか？

「このモデルの新品未使用であれば～」

という説明では中々納得されない方が多いと思います。

そもそもこのモデルはムーブメントがゼニス社のエル・プリメロを採用しており、現在は自社のムーブメントを採用しているデイトナにとってはレアな存在です。

その中でも最終品番であるP番にプレミア価格がついており、そのP番の中でもP-1,P-2,P-3が存在していますが、1番最後であるP-3の完品であればチラシの金額をお出しできる可能性が高いです。

「チラシ掲載のデイトナは、16520の**P番**です。**更にP3**から始まるシリアルで完品であれば、チラシ掲載の600万になる可能性はございます。

お客様がお持ちいただいたデイトナは116520です。16520の次のモデルになりますので、お買取り金額としては〇〇万円です」

ただP番等でない場合は、基本的には型番が新しくなるにつれて価格も高騰しています。

デイトナはロレックスの中の王様ともいわれており、完成されたデザインが売りです。

見た目の完成度等新しくなるにつれてデザインも進化を続けており、価格も高騰しているということです。

色の種類は白と黒があり、白文字盤のほうが高い傾向にあります。

また、高額なお品物のためギャラの有無はほかのロレックスよりも重要になってきます。

「**白文字盤**であれば 300 万円お出しできますが、お客様のデイトナは**黒文字盤**なので 270 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。

ハシタサポート

※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.	081	配信日	2021/12/29	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックスの定価				

今回は「**ロレックスの定価**」について共有します。

みなさん、ロレックスをお持ちのお客様から「当時の値段はそんなにしなかった」という声を聞いたことがあると思います。

ロレックスだからと言って＝期待値高いと決めつけてはいませんか？

相場の金額を求めてくるお客様も多いですが、そうでない方も中にはいます。

私自身も直営時代ロレックスが高いと聞いてサブマリーナを持ってきたお客様に対して最初は「わからない」や「高ければ」と言われていましたが
後々聞いたら「30万円ほどで買ったのでそれくらいになれば」と思っていたそうで
結果的に60万円ほどの粗利を出すことができました。

このような事例もありますのでロレックスだからと言って決めつけをせずに
情報収集をしてみましょう。

サブマリーナ

16610（1989年～2010年）

40万円後半～60万円程

116610LN（2010年～2020年）

70万円後半～90万円中盤

126610LN（2020年～）

100万円程

今年の値上がりで大台に乗りました。

このようにいつ買っているかによって買った値段は変わってきます。
この金額は正規での金額になり、
他のスポーツモデルも同様の値上がりをしています。

中古の価格に関しては今では中古のほうが高くて当たり前ですが
以前は中古のほう安かった時代もありますので
その辺も情報収集してみてください。

相場感がある方に対しても共通項や権威付けとして
トークに組み込んでみてください。

ご不明点ございましたら SV までお問い合わせください。

ハチマキスポーツ

※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.	082	配信日	2021/12/22	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックスのモデル紹介				

今回は**ロレックスのモデル紹介**として共有します。

ロレックスの共有第7回目となりますが
みなさんはロレックスのモデル名まで把握しているでしょうか。

同じロレックスでも特徴や価格帯が違うことからそれぞれ
比較トークや商品知識の披露としても使うことが可能です。

モデル名を言われて頭にイメージできるくらいの最低限の知識は
身につけておきましょう。

スポーツモデル一覧

デイトナ 1963 年～
サブマリーナ 1953 年～
エクспローラー I 1953 年～
エクспローラー II 1971 年～
GMT マスター II 1982 年～
デイト 1956 年～
ヨットマスター 1992 年～
ヨットマスター II 2007 年～
シードゥエラー 1967 年～
シードゥエラー・ディープシー 2008 年～
スカイドゥエラー 2012 年～
ミルガウス 1956 年～
エアキング 1940 年代

ドレスモデル一覧

オイスターパーペチュアル 1926 年～

デイトジャスト 1945 年～

チェリーニ 1928 年～

近年まではロレックスの価格高騰はスポーツモデルの人気モデルのみという印象でしたが、最近ではミルガウス、エアキングやドレスモデルの高騰も見られています。

自分の中のお気に入りのモデルを決めてみたい

作られたコンセプトなども知っておくと会話が弾むと思います。

ご不明点ございましたら SV までお問い合わせください。

デイトジャスト

※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.	083	配信日	2021/12/23	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックスの三大発明				

今回は**ロレックスの三大発明**について共有します。

現在はデザイン面などのカッコよさで人気モデルとなっているロレックスですが機能面でも他の時計に負けない技術を持っています。

ロレックスには時計界を変えた三大発明を解説していきます。

① オイスター（1926 年）世界初の防水時計

今でこそ時計の防水機能はある程度ついていて当たり前の時代になりましたが 20 世紀初頭までの時計は防水機能なんてものはありませんでした。そこでロレックス社が発明したのが防水機能付きのオイスターケースです。当時は初の防水機能付きのケースとなり、遠泳でのドーバー海峡横断の際腕につけられていたのがロレックス社が発明した防水機能付きの時計だったのは有名な話です。

② パーペチュアル（1931 年）世界初の自動巻き時計

当時まで機械式の腕時計＝手巻きの時計でした。現在当たり前のように実用化されている自動巻きの時計ですが、これを発明したのもロレックス社なんです。それまでは手巻き時計しかなかったことを考えるとこれも常識を覆すような出来事でした。

③ デイトジャスト（1945 年）世界初デイトジャスト機能付き時計

これは時計についている日付の部分（デイト）で当時までは時間をかけて少しずつ日付表示が変わっていくという仕様だったところを 0：00 になった瞬間カチッと変わる機能を発明したのもロレックス社です。

この 3 点がロレックスの三大発明になり、この三つが合わさったモデルが 1945 年に発売されたデイトジャストとなります。

この話を踏まえたうえでもう一度ロレックスを見てみるとまた違った見方ができるかもしれません。

なぜロレックスが高騰しているのかという問いがあると思います。

「相場の変動はもちろんです、ロレックスに関してブランド時計としては後発な分こういった機能面の充実に入れたのが人気の理由の一つだと思います。」
こんな感じで活用いただければと思います。

ご不明点ございましたら SV までお問い合わせください。

ブランド時計レポート

※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.	084	配信日	2021/12/27	ジャンル	商品知識
テーマ	チラシの根拠				

ロレックスの**チラシの根拠**について共有します。

先日、チラシに載っているデイトナ 600 万円の根拠について共有しましたがチラシに載っているほかの時計に関してはいかがでしょうか。

「新品未使用のモデルであれば」という言葉だけでは納得されないお客様も多いと思います。今回の共有で説明するときの権威性だったり比較トークで使っていただけたらと思います。

まずは全ての時計に共通することが
「付属品完品」「傷汚れなし（S品）」「購入後3か月未満であること」です。

これを踏まえたうえで解説していきます。

今回解説するのはチラシに載っている**サブマリーナ 320 万円**についてです。



こちらのモデルは **16610LV** です。

その中でも「**マーク I**」と呼ばれる条件を満たしているかがポイントです。

その条件とは、**ライムベゼル**、**フラット 4**、**ビックスイス**です。

ライムベゼル・・・通常のグリーンของベゼルから色が焼け落ちきれいなライムグリーン色になっているもの

フラット 4・・・ベゼルの 4 の文字ですが 4 が角ばったようなデザインのもの

ビックスイス・・・「swiss made」の「swiss」と「made」の間に間隔があいているもの、

通常よりも文字が 2 倍ほど大きいもの

こちらの条件を満たしているものであれば 320 万円お出しできます。

「16610LV の中でもベゼルの 4 の文字が角ばっているなどレアな特徴が組み合わさっていれば 320 万円お出しできる可能性が、今回のお品物は通常のモデルなので 120 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.	085	配信日	2021/12/28	ジャンル	商品知識
テーマ	チラシの根拠 2				

ロレックスの**チラシの根拠 part2**として共有します。

デイトナとサブマリーナの共有をして勘づいた方がいらっしゃるかもしれませんが近年までは現行モデルのものが高いというイメージでしたが今は廃盤になった昔のモデルの相場も上がってきています。

今回は**エクスプローラーⅡの180万円**について解説します。

まずは全ての時計に共通することが
「付属品完品」「傷汚れなし（S品）」「購入後3か月未満であること」です。



まずこちらのモデルは**16570**となっています。
2世代前のモデルとなっており、すべての個体が高額なわけではありません。

条件としては2つあります。

1つ目は**アイボリーダイヤル**です。
アイボリーダイヤルとは白のエクスプローラーⅡにみられる文字盤の色が

アイボリー色になっているもののことです。こちらのヴィンテージ感が良いという声が多く価格高騰の要因となっています。

2つ目は**トリチウム**です。

16570 のモデルは長く続きましたが、その間蛍光塗料にトリチウムを使用していた期間はわずかです。また、トリチウムに関しても経年で色焼けがみられヴィンテージ感がみられます。

この2つが綺麗に残っていることが条件になります。

「16570 の中でもアイボリーダイヤルのものでしたら 180 万円お出しできる可能性もありますが今回のお品物は通常のモデルのため 80 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。

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.	086	配信日	2021/12/29	ジャンル	商品知識
テーマ	チラシの根拠③				

ロレックスのチラシの根拠 part3 として共有します。

今回は GMT マスター II (黒・赤) 170 万円について解説します。

こちらの価格がつく条件としては2つあります。

① スティック文字盤のもの

文字盤に書かれている GMT マスター II の「II」の上下に横棒がないものです。

16710 に関しても細かいデザインが変更されており、2000 年代後半のモデルに多いです。

② ベゼルの色褪せがないもの

ベゼルの色褪せがあると基本的には値段が下がってしまうので

それがない綺麗なモデルであることが2つ目です。

※色褪せが綺麗なモデルであると広告の価格を余裕で超えるものもあります。

注意点としてこの型番に限らず GMT マスター II はベゼルの色によって
値段が変わってきます。

基本的には黒・赤のモデルが一番高いので覚えておきましょう。

「16710 の中でもスティック文字盤、ベゼルの色褪せがないモデルであれば
チラシの金額をお出しできる可能性もありますが、今回お持ちいただいたものは
通常のモデルで色褪せもあるので 100 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.		配信日		ジャンル	
テーマ					

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.	088	配信日	2022/1/5	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックスの定価高騰について				

今回のテーマは「**ロレックスの定価高騰について**」です。

近年話題を集めているロレックスですが、新年を迎えてまたもや時計界で話題を集めたのがロレックスの定価の値上がりです。

ここ2年の間に4回目の値上がりとなっており、勢いが増すばかりです。
ここまで値上がりしているのはロレックスしかありません。

今回の値上がりを例に出すと例を出すと
デイトナ 116500LN・・・+15万円→160万円
サブマリーナ 126610LN・・・+10万円→111万円

等、高いもので10万円以上の値上がりになりました。

そこで今回はこの**値上がりを生かしたトークについて**共有していきます。

今売る動機付け

「元旦に定価が値上がりになったことに伴い、買取相場も上昇しています。
今なら一番良い金額をお出しできますので、相場が落ち着いてしまう前に
ご売却されたほうが良いですよ。」

ポイントとしては、高い値段を出せるのは今だけということを伝えることです。
定価の値上がりとは少し違いますが、実際に新しいロレックスの型番が出た時には
その前のモデルが一時的に大きく相場が上がる人が多いので、このことを例として挙げるのも
良いかもしれません。

他にも**興味付けや共通項での権威性で使う**などできますので
使ってみてください。

※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.	089	配信日	2022/1/6	ジャンル	商品知識
テーマ	ロレックスに関するクイズ				

今回は、**ロレックスに関するクイズ**を出題していきたいと思います。

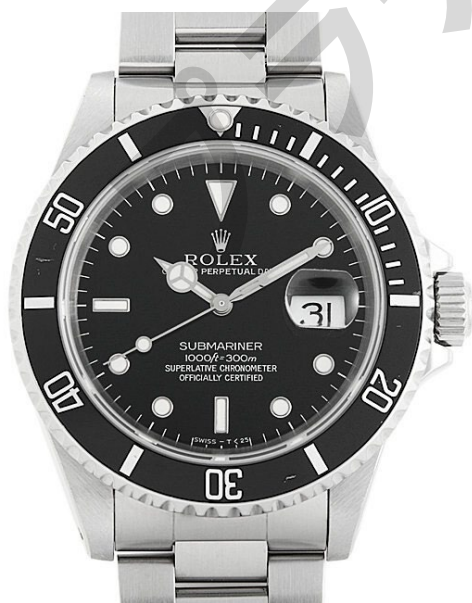
ロレックスの**事前入金キャンペーン**が**延長**になり、**粗利 up**のチャンスが続いている訳ですがロレックスは買えているでしょうか。

買える一つの要因として**商品知識**が挙げられます。

そこで、写真を見てどのモデルでどの型番なのか、そしてその理由を当てていただきたいと思います。

全問正解を目指して頑張ってください！

1.



- ① モデル名
- ② 型番
- ③ 上記の答えの理由

2.



- ① モデル名
- ② 型番
- ③ 上記の答えの理由

答えは次回の情報共有メールにてお伝えします。