

※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.	665	配信日	2026/3/5	ジャンル	接客
テーマ	お客様の背中を押す「今日売る動機付け」				

本日は、成約率を向上させるための重要事項である「今日売る動機付け」について共有いたします。

1. 「今日売る動機付け」とは

「今日どうしても売りたい」と来店されるお客様は稀で、多くは「今日は査定だけ」「金額を聞いて一度持ち帰って検討したい」という方です。

だからこそ、ヒアリングを通じて「品物を手放す理由」「今日来店した理由」を明確にし、思いに寄り添いながら「今日売る理由（正当性）」を一緒に整理していくことが不可欠です。



2. おたからや買取スタッフの仕事

おたからやの買取で最も重要なのは、「お客様に“あなたに売りたい”と思っていただくこと」です。

その土台となるのが信用・信頼関係です。話を丁寧に聞き、背景や気持ちを理解し、「この人なら安心して任せられる」と感じていただくことが成約の出発点になります。

そのうえで、単に金額を提示するのではなく、「今日売るメリット」と「今日売らないデメリット」を分かりやすく伝えます。さらに、お客様が何を軸に行動する方なのかを捉え、「売ったお金で何をしたいか」「何を叶えたいか」を一緒に具体化し、未来のイメージを膨らませることが重要です。金額が同じでも、目的が明確になるほど決断は前に進みます。

この流れをつくるのが「今日売る動機付け」であり、お客様自身が納得して決められる状態へ導く接客アプローチです。

3. 相場を用いた動機付け（貴金属編）

「今日売るメリット」相場が高いタイミングであれば買取金額も高くなり、今の条件で金額を確定できます。迷いが続くストレスや保管の手間が減る点もメリットです。

一方で「今日売らないデメリット」もあります。相場が下がれば買取価格が下がる可能性があり、先延ばしにするほど判断が長引きやすくなります。

最後に、お客様の行動の軸へつなげます。例えば旅行や趣味の資金、家族のための出費、生活の安心、整理して気持ちを整えたいなど、お客様にとっての優先事項を会話で引き出し、「もし今日まとまった金額になったら何に使うのが一番良いですか」と未来を具体化します。

そして締めは、「相場は毎日変動します。だからこそ、今の条件で金額を確定できる今日の売却が一番安心です。その金額があれば、今考えている目的にも使えます」と整理し、背中を押します。

<まとめ>

粗利の最大化には、確実な成約と適切な仕入れの両立が不可欠です。信用・信頼関係を土台に、今日売るメリットと今日売らないデメリットをセットで伝え、お客様の行動の軸と結びつけて未来のイメージを具体化する。これを徹底し、「今日売る動機付け」を接客の基本動作として定着させていきましょう。