

※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.	710	配信日	2026/9/20	ジャンル	集客
テーマ	接客におけるアポ取り③～「また来てください」で終わらせず、日付を切る～				

これまで、アポ取りで大切なのは、ただ「次も来てください」と伝えることではなく、**お客様が他に何を持っているのかを具体的に引き出すこと**だとお伝えしてきました。

今回は、**その次のステップである「日付を切る」**についてです。

買取が成約した後、お客様から「家にまだ時計がある」「昔のバッグが残っている」など、次につながる品物を引き出せたら、そこで終わらせず**次回来店の日付まで決めることが重要**です。

日付を決めなければ、お客様には「その日に来る理由」がありません。時間が経つほど忘れてしまったり、他店へ行ってしまったりする可能性もあります。

まずは「その日に来るメリット」をつくる

いきなり「〇日に来てください」と伝えるだけでは、お客様にとって来店する理由がありません。

ここで思い出してほしいのが、第1回でお伝えした**「一番の興味づけは査定員自身」**ということです。

例えば卓上カレンダーを見せながら、「私は明日と〇曜日にいますので、よかったら私が見させていただきます」と伝える。「またこの人に見てもらいたい」と思ってもらえれば、それ自体が来店する理由になります。

さらに、イベント・キャンペーン・クーポンなどがあれば、「この日までキャンペーンをやっていますので、その前にお持ちいただくのがおすすめです」など、そのタイミングで来店するメリットを具体的に伝えましょう。

日付を切るときは「二者択一」

アポは先延ばしになるほど、来店につながりにくくなります。できるだけ当日・翌日など近い日程から提案しましょう。

その際に有効なのが**二者択一**です。

「いつ来られますか？」ではなく、「平日と土日なら、どちらが来やすいですか？」「午前と午後なら、どちらがよろしいですか？」と選択肢を絞り、具体的な日時まで決めていきます。



アポ取りの流れ

- ① 良い接客+お客様が何を持っているか引き出す。商品カタログやチラシの活用。
- ② その日に来店するメリットをつくり、二者択一で具体的な日付・時間を決める
- ③ アポ内容を記録・復唱し、前日に電話で来店確認をする

「また持ってきてください」で終わるのではなく、「何を・いつ持ってきていただくのか」まで具体化して初めてアポになるという意識を持ちましょう。そして前日には確認（日付+お品物+担当）のお電話を入れ、次回来店につなげていきましょう。