

貴金属買取アプローチの流れ

STEP 1

お客様の要望を十分に伺った後
貴金属買取キャンペーンチラシを見せる

貴金属等があれば
一緒に買取出来ますよ！



これは買取どころか処分するのに
お金かかるよね？



STEP 2

お客様の趣味や品物をヒントに
一つ一つ提案しながら聞いていく

- ①オモチャはありますか？
- ②趣味はありますか？
- ③集めてるものはありますか？
- ④アクセサリーはありますか？



関連付けながら提案する



- ①ない
- ②ある
- ③切手集めてる
- ④壊れたものなら…

※出してもらった品物が壊れた機械だった場合

他に壊れたオモチャは？

壊れた時計は？

等、だんだんと価値のあるものを提案する



STEP 3

イミテーションを見せる

これはいくらで
買い取りだと思います？



相場観を探る



う〜ん…5000 円？

15000 円です！



こんな品物も〇〇円になると期待感を上げる



え！そんなに？！

貴金属買取アプローチの流れ

STEP 4

キーワードを変えて提案をする (= しつこくなくなる)

- ①石のとれた指輪はありますか？
- ②チェーンのないネックレスは？
- ③留め具の壊れたイヤリングは？



あ！そういえばあったかも！



STEP 5

品物を全て見せてもらったら査定開始

では査定させていただきますね！



ここまで金額は言わない



全部で 5000 円くらいかな？



全部で 20000 円になります！



思ってたより高い！！

このような流れにすることで
お客様の要望、期待を超える事が出来、
リピート、紹介に繋がります。