

今だから笑える話と 成功事例

～当たり前のこと続けることが成功のカギ!～

この仕事の喜びは
「ありがとう」と
言われること!

- ✓ 週に4回も来店して下さる方
- ✓ お菓子をくださる方も!
- ✓ 「また来るね」と言ってくれる方も!

地域のお客様とのつながりが
日々のやりがいになっています。

オーナープロフィール

店舗名: エコライフココ〇〇店

開業: 3年前

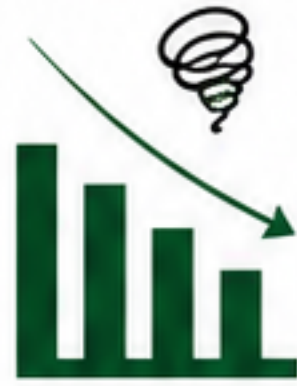
スタッフ: 4名

開業1～3ヵ月目の反省

売れないかもしれない…と自分たちの判断で
買取を断ってしまい、結果として赤字が続いていました。

当時の課題

- ✓ 買取を減らしてしまっていた
- ✓ 売れないと決めつけて返却してしまう
- ✓ 商品が少なく、売場が弱かった
- ✓ 集客・リピーターが少なかった



転機 | 本部の指導を素直に実践!

本部から言われたのは、

- ✓ 子供関係なら、服以外もまずは買ってみること
- ✓ お客様に極力お持ち帰りをさせないこと

半信半疑でしたが、思い切って取り組みを変更!

4ヵ月目から変えたこと

- 1 子供関係の商品はできる限り買取する
- 2 汚れがあっても「まずは見てみる」
- 3 お客様に持ち帰りを極力お願いしない
- 4 「断らない店」という印象づくりを意識

「何でも
買ってくれる」
という認知が広がり、
集客・リピーターも
アップ!

今だから笑えるエピソード

認知が広がった結果、ある日お客様が持ってきたのは…

鉄アレイ!



「子供が使ってただけど…」
と言われたのですが、
さすがにその時だけは、
「申し訳ありません、
それだけは違います(笑)」
とお断りしました。

でも、それくらい「まずはエコライフココへ持って行こう」と
思っていただけになったのは大きな変化でした。

店舗づくりで意識していること

キレイだけではなく、「お宝探し感」を作ること!

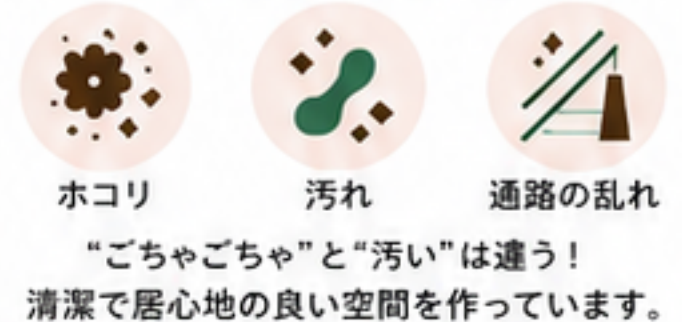
ドン・キホーテやヴィレッジヴァンガードのような

「何か見つかりそう」「宝探しをしたくなる」そんな空気感を意識しています。

3つのバランスを大切に!



ただし、ここは徹底的に!



本部からの「見えすぎる売場はつまらない」という考えを理解するまで
少し時間がかかりましたが、今では買取・陳列の指導の意味が理解できます。

お客様からの「ありがとう」が原動力!

- ✓ 週に4回も来店して下さるお客様
- ✓ 差し入れてお菓子をくださるお客様
- ✓ 「また来るね」と言ってくれるお客様

ありがとう
ございます!

地域のお客様との距離が近く、
日々やりがいを感じています。



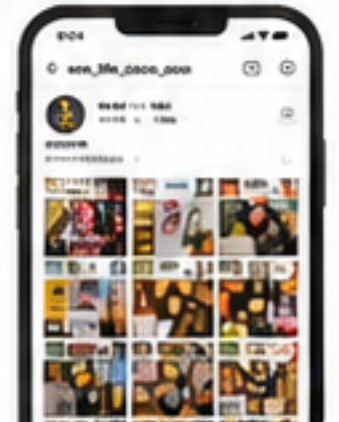
短期間で成果につながったポイント

SNS広告への取り組み

- ✓ ストーリーズ投稿
- ✓ リール投稿
- ✓ 地域広告
- ✓ 店舗認知の発信

継続的な発信により、短期間で
地域認知を高めることができました!

SNSで認知度アップ!



この仕事での一番の失敗から学んだこと

一番の失敗は、
「買取を減らしてしまうこと」
に尽きると思います。

やってしまう失敗

- ✗ 売れないと決めつける
- ✗ 自分の感覚で返却する
- ✗ 買取を怖がる

大切なのは…

- ✓ まずは買ってみる
- ✓ まずは店に並べてみる

この積み重ねが、結果として
売上・集客・リピーターにつながります!



最後に

特別なことをしたわけではありません。



当たり前のことを
継続する



お客様目線を
忘れない



地域に必要とされる
店を作る

それを積み重ねた結果、
少しずつ成果につながっていききました。
これから加盟される方、現在悩んでいる方にも、
少しでも参考になれば嬉しいです。