



青山眼鏡株式会社
bui 事業課
〒103-0023
東京都中央区日本橋本町1-9-4
Daiwa 日本橋本町ビル 3F
TEL 03-3231-8131
FAX 03-3231-8132

2016 No.9

東京 編集



みなさまのお声

今回は普段bui販売にご尽力頂いております店舗様の協力を得て、どの様に販売に取り組んでいらっしゃるのかを取材させていただきました。

まずは、神奈川県横須賀方面に四店舗と吉祥寺のセレクトショップ姉妹店一店舗を展開する「めがねの荒木様」

今回は衣笠店の原田浩店長にbuiの取材をさせていただきました。店内に入るとアロマのいい香りが漂い、暑さでイライラしていた気分もスーと消え気分も爽快になり落ち着きました。

店長・まずは取り扱いの経緯についてですが、発売当初からbuiの登録店舗として取り扱わせていただいています。やはり表面のコーティングが実際に確認できる事と、



衣笠店の原田浩店長

それが唯一無二の商材である事が最大の理由ですね。お客様に表面のコーティングを見て頂ける事は販売する際に大きなポイントです。—実際のbui販売のアプローチ方法としてはどうなさってますか？

店長・まずはカウンセリングの際に先程、述べた様に表面のコーティング

の確認をしていただき、リーフレット等でその特性の説明を行っております。

検眼での掛け枠の上からの視力表の見え方や、店内の色々な場所を見ていただきその効果を実感していただいております。

当店の場合意外に若い方、学生から二十歳代の方のご購入が多いですね。勉強や資料を見る時、PCでの作業に対して見え方の意識が高い方が多いのかも知れません。

—でも、buiは決して安い商品で無いのですが学生さんとかは購入に際して問題無いのですか？

店長・はい、学生さんの場合ご両親様とご来店いただく場合が多くbuiの効果がある場合、その場でご両親様にも見ていただき同じ様に体感していただいております。

眼科の先生からも効果



めがねの荒木様 ホームページ
<http://www.optical-araki.co.jp>

が有ると言われており、これからのお子様の事を考えるとご購入につながる事は多いですね。今では他にブルーカットやPCレンズ等と色々出ていますが、buiは元祖PCレンズですからその事は自信を持たれても良いかと思えます。

—有難うございます。今後の販売方法としての政策はございますか？

店長・もつといろいろなカラーやLCのシリーズのトライアルを製作して更に広い層のお客様にお試し頂き、お客様自身を選べる様にしてゆこうと思っております。

—本日はご協力有難うございました。



みなさまのお声

続きまして、日本メガネ様は府中市にて「見える喜び」「正しい商品知識」を基本に(光学的)(力学的)(美学的)の三要素でしっかりエンドユーザーのお顔に合わせ提供されておられます。

—店長まずは取り扱いの経緯をお聞かせ下さい。

店長・私の元には全国からあらゆる患者さんが大塚病院などの紹介で来越し下されます。特に発達障害などにより学習困難な特定の波長に過敏な子供達が毎日のように訪れます。

アーレン症候群などもその一つなのですが、視知覚の問題により通常の眼位の問題や視力の問題だけでは解決できない、読み飛ばしの多い方々が本当に多く、弊社の来店人数で比較すると年々増えてます。

そんな中、若い勢いのある心療内科の先生をはじめ、視知覚について真

剣に取り組む若い医師の方々から

「店長、buiの取り扱いをしてもらえないか？」

「自分の患者を紹介するから店長の方でbuiを販売してくれないか？」

「buiのプリファレンスの濃度10%くらいのレンズを作ってくれないか？」

などという具体的に打診的な相談のメールが頻繁に来るようになり取り扱いを本格的に始めました。

—アーレン症候群や見え方に悩んでおられる方に対する店長のブログを拝見すると、商売と言うより本当になんとかしてさしあげたいと言う考えが感じ取れますね。

店長・ただし、私自身は八二カム構造がそれらの方々に必ずしも適していると言う事では無いと思えます。

しかしながら このレンズで弊社のお客様の協力の下、試験的に使用して戴くと、完全なクリアレンズより活字が鮮明になったと言う報告は何件も受けていますし、波長



プロショップ日本メガネ様
HP: <http://www.nihonmegane.com>

をコントロールする事に特化したレンズを装用することで、室内で教科書を開いたときに入ってくる情報量の改善も見込めました。

— 私自身も b.u.i をお得意先に販売するにあたり店長の研究情報は貴重な情報として私の営業トークの引出しに入れさせて頂いております。

— 私自身も b.u.i をお得意先に販売するにあたり店長の研究情報は貴重な情報として私の営業トークの引出しに入れさせて頂いております。

これは利きます!(笑) 帰宅が毎日深夜なので、夜間の自転車の運転が本当に怖く、対向車の青白いライトやハイビームなどで一瞬 視界を奪われます。そこで物は試しで b.u.i プラスを使用してみました。

実は私はナイトレンズを独自でレンズメーカーさんの協力の下、販売しているのですが違う意味でこれは凄く良いです!

— 私も夜に車の運転をする時、前の車のテールランプのLEDがすごく眩しく悩んでいましたが、b.u.i プラスをオーバーグラスにして試すと、突き刺さる感じが無くなり楽になりました。

— 店長・度付きで出来るのなら拡販したいくらいです。

— 青山さん、やりましょうよ!(笑)

— まあ先ほどの話でもお分かりの通り クリアレンズ単体での販売よりは、短波長狙いのカラーなど、何かしら色を乗せることで効果が期待できそうです。

— す。ですので青山眼鏡さんには今後の課題としてレンズのカーブを含め製作範囲を増やして戴いたり染色技術や(見本染色)その他もろもろ頑張って戴きたい事が沢山あります。

— ハイ、出来ることからトライして行きたいと思っています。

— 店長・最後に弊社での販売の仕方ですが「特別販促ツール」は使用しません。

— 「あなたに任せれば間違いないから、別に説明を聞かなくても良いわ!」そうお客様に仰って戴ける関係作りを日頃からしているのだから、逆さには感じません。逆に「嘘くさく」ならないように注意しています。プラセボや錯誤には注意が必要です。

— 店長に任せれば間違いないと言う関係作り、特に b.u.i は価格も決して安くはない中でのお店(店長)との信頼関係は、長年の実績が積み重なって

出来る事だと感じます。色々な事でお悩みのお客様は一度ホームページ・ブログを拝見してみてください、何かしら解決の道が開けるかも知れません。最後に今回は取材協力ありがとうございました、眼鏡業界に携わっている事の別の意味での使命を感じました。



みなさまのお声

最後に埼玉県さいたま市に二店舗あり地元で愛され今年与野本店が創業五〇年、北浦和店が三〇年を迎えられた Wink アオヤギ様を取材させて頂きました。

— 弊社は b.u.i の販売を本格的にスタートとさせ十五年となりますが、販売当初からのお取り扱い頂いております。 b.u.i お取り扱いの経緯としてはどの様な経緯でしたでしょうか?

— 店長・無色透明でサングラス効果をもたらす事に

興味を持ち、自分自身も実際に使用して効果を感じられた事で、お客様にも色々な条件の下、何かしらの効果を得て頂けるのではないかと思ってお取り扱いする事に致しました。

— また当店では、スタッフ全員が用途に合わせて b.u.i を使用しており、より実務的な説明ができる様に努めております。

— この様な事で現在では地元では勿論の事、他県や市外からのお客様もお越し頂いております。

— b.u.i の販売における他のレンズとの違いはどういった事でしょうか?

— 店長・ b.u.i の魅力は、リピート率が高く全ての眼鏡店での取り扱いではなく、本気でお客様と真剣に向き合い目のケアをアドバイスできる眼鏡店でしか勧められないと思っております。

— その場だけでの効果だけではなく、継続して使用して行く事での有用性が有ると考えております。現在では機能レンズとし

て他社から色々販売されておりますが、パソコン、白内障だけではなく、あらゆるシーンに対応できるレンズの必要性は増えて行くと考えます。これからもお客様に快適な日常生活を送っていただく事の出来るレンズとして b.u.i を勧めたいと思います。

— 今回改めましてお客様にご提案させて頂くには、小売店様の想いが大きく左右する事を痛感いたしました。有難うございました。



Wink アオヤギ様
HP: <http://megane-aoyagi.info/>