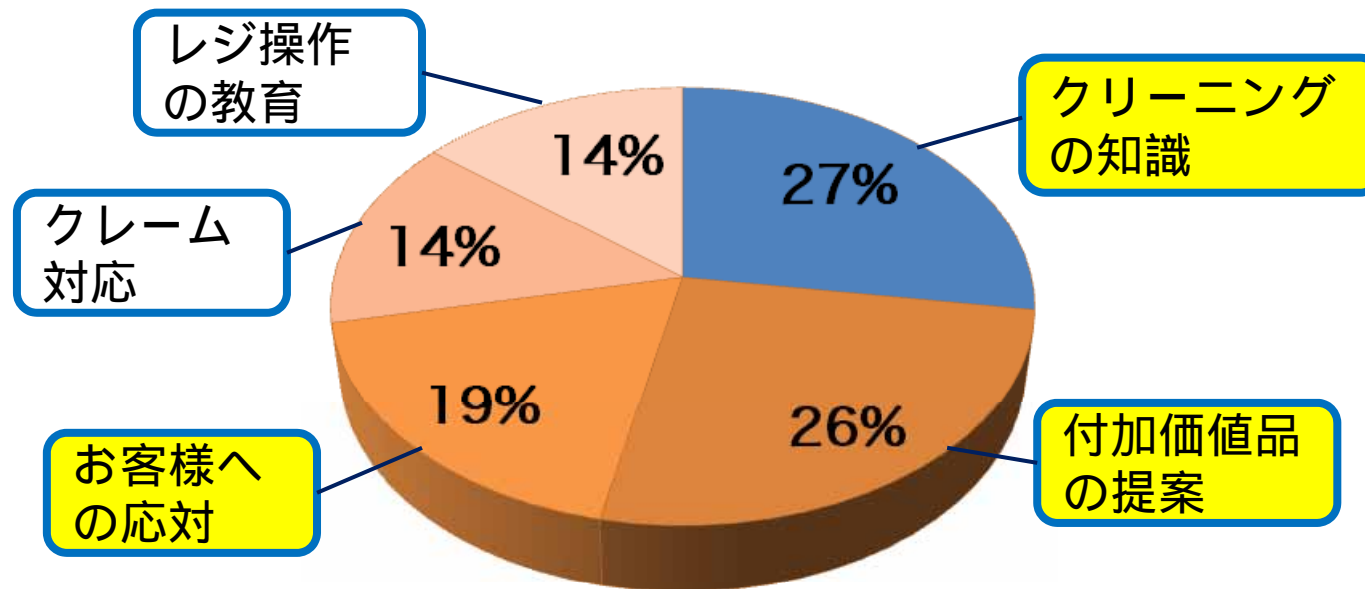


月刊あずかりくん
2016年10月号

接客力向上ツール
あずかりくんのポップアップガイド

経営者様300人に聞きました。

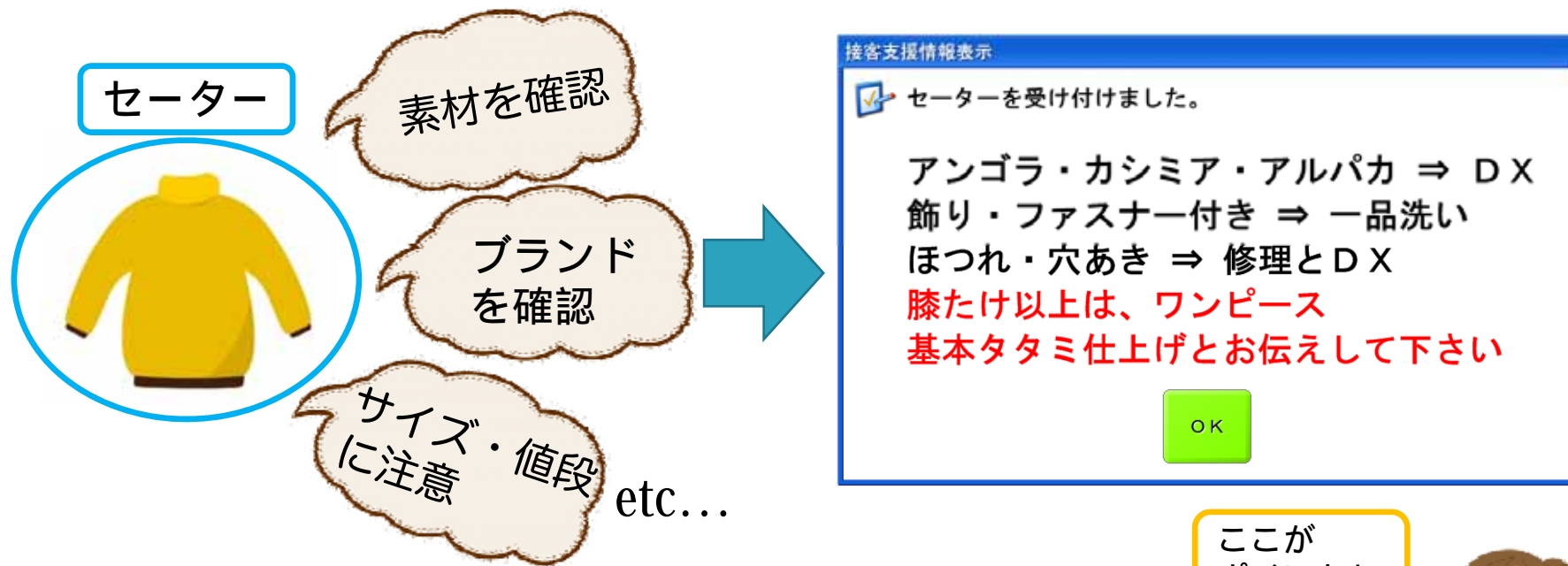
店員さんに**不足している**と感じる能力はなんですか？



知識や経験、そして販促力も求められる店員さん。
あずかりくんなら、レジでも手助けできることがあります。

クリーニングの知識を補完！

あずかりくんで、品物に合わせた情報を出してみましよう。



ここがポイントね

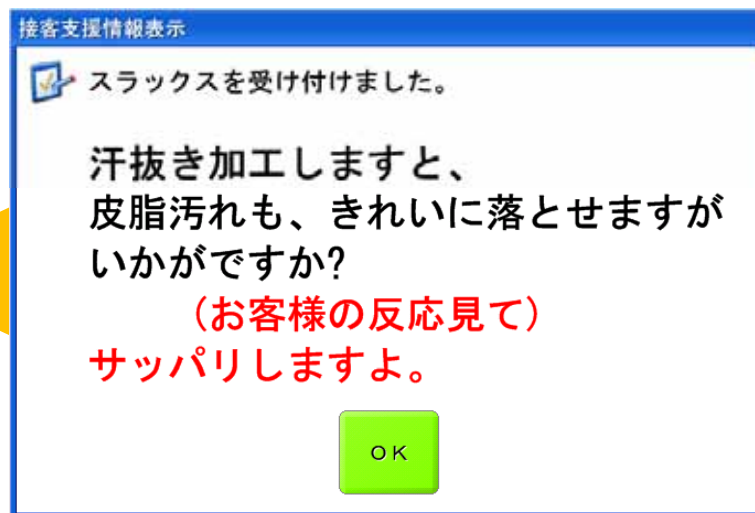


- ✓ 品物を打つと、必要なタイミングで出てきてくれます。
- ✓ 2着目には出てこないのので、点数が多くても安心です。

店員さんの販促力強化！

付加価値品は声掛けが大切ですよね。話し方ひとつで、魅力もアップします。

スラックス



使用例

- 撥水加工
- 折り目加工
- Yシャツ回数券
- 外注品の一般的な値段...

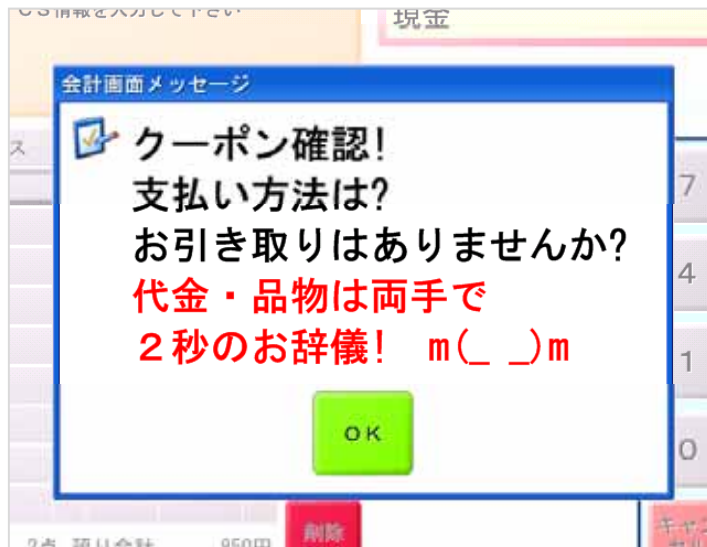
“よいことは真似でもせよ”
じゃな。



トップ店員さんの話し方をそのまま見本にしてみました。
短く的確に、まず一声かけられるようにしたいですね。

お会計まで気を抜かないで！

起承転結でいえば、「結」です。すっと気持ちが悪くないように、メッセージを出してあげましょう。



ポイント！

メッセージを消してから、会計作業に入ります。注意点を**思い出せる**ような文案がベストですね。

お辞儀は2秒！

お見送りまでしっかりしてもらえば、お客様にも“教育が行き届いたお店”と感じてもらえるのではないのでしょうか。

