

見込客 → 新規獲得客 → 既存客の仕組み作り
の大切さ、を忘れていたのを、思い出させて頂き、
お客様が「悦ぶ姿」を追求しつづける
事が、儲けににつながる事だと再認識させ
られました。
初心にかえて、スタートをしたいと思います。

店員自身自身が、喜ぶきっかけになったと大変よかったと思う。
もっと緊張感がある方がいいと思う。
顧客に打ち解ける緊張感が、皆よかったと思う。

洗車活動

- ・ポスティングをしない
- ・配車率が悪い、自分自身でフォローしていなかった
- ・昨年はどうだったか忘れていた (オイルキャンペーン活動)
- ・昨年と同じ動きをして洗車も早く動けばまだ売上げが上った
- ・洗車チケットが足りなかった (他のセール販売中)
- ・ふふをまわっていたときありがたうごさいました
もっときびしい意見を言って下さい。
自分の店もまだまだです

- ・事前に、活動内容を個々が理解を深めるための
ミーティングは ~~ホント~~ 不足でした。
- ・次回は どちらの洗車ショーも行ないます。(2月予定)