

・プロ-客オンの店だが、その中ではストック客を増やす。(具体的に今は「ありがとう」の追求)  
 ・売手側のエラーチェックは少なく、お客様の為のエラーチェックは必要。  
 (ありがとうと言ったエラーチェック)  
 部下には具体的に言う。→ 若しくは、仕事の手を止めて考える。  
 サービス ← ありがとう  
 ありがとうを作る

・MAを定例の様子(感情に打撃)。  
 ・SS勉強会をスタッフにさせる。  
 ・部下の行動の明確化。業務の優先順位(当事者意識の醸成を促す)。  
 部下の行動の後追い。部下の行動の一連(受注から作業終了及びお見送りまで)の管理

リ-ア-、と思った以上に大変な日々。  
 越えられな壁はない、楽しんで乗り越えていこう。

常連客を増やすには? - (考) お客のニーズを取る大切さ - (教)  
 (スタッフ) ワンストップを提供すること - (考)  
 サービスの質を上げるには? - (考) ありがとうと言われる行動 - (考) 127-70意識

PM11-17-3170.  
 自分から挨拶 → 部下の挨拶UP  
 知らない顔はない + ほめる  
 1日1回必ず「お疲れ様です」と聞く。  
 従業員のモチベーション(マインド)。決断をスピードアップさせる。  
 個人の数字・目標を具体的に設定。11-11. 部下の準備、ロープレ。  
 適切なアドバイス。社外研修は必ず参加し、その内容を教える。  
 → 127-70, youtube, 皆で学べることを教える。  
 SSの時間 - P44

・自店をどうしたのか、自分の部下にどう教育するか、どう接するか、かと思いましたが、  
 まずは、自分の思うように行動して、いざつか修正事項などという存在を思っています。  
 自分が、同じような失敗を、皆のやりかたを見つけて、以上