

常顧客(ストック客)を獲得していく方法が正直おもしろくていいからだが
今はおもしろいから、
「ありがとう」の紙だけストック客が増える。
「売子のため」ではなく「お客様の安全のため」を常に念頭に置き、部下にも行動してもらう。

部下に対して投げやりな指示ではなく、細かく綿密に計画を立てその指示を出す。
声かけの仕方、話しなご、事前に準備をし、ストックには使わない。
いかな事から逃げない、逃げない。部下を伸ばすための上司の仕事の一つ。

お石油業界を知れ、僕が一番思ったのが、ストック客の獲得の方法常にお客様の
安全を思いやり接客。そして部下への教育。細かい所まで指示、教える。
嫌なことから逃げず、逃げない。接客時間長く。という項目がとて勉強になった。

お客様データの重要性の再確認が出来た。自SSでおろかになっていた。
感覚で女性、軽、Wビのお客様の方がヒール率が高いと思っていたが数字でも証明されてびっくりした。
当たり前だがセルで営業ポイント回数が増えたりトータル増加している分をスタッフのお客様に伝える

新しい気づきがあった。はじめのあいさつの意味、お客様との接客時間が長いほど売上上がる
分かっているのにやっている事が多い。今日ばかり時間をかけて学べて良かった。

まったく知らなかった事や知っている事の再確認、分かっているのにできていた事
多くの気づきがあり6時間かとても早く感じました。
また時間をかけて振り返り、自分の為に生かしていきたいと思います。