

✓ コロナ禍で商売の差が出る。飲食業でテイクアウトが成功している店は、優良客、固定客がっている。ガツリン500円→600円をネオカードでネーで一番安くする。ありがとうと言われる販売をする。夕飯を販売する為に空手反点検の声かけをするのではなくありがとうと言われる声かけをする。心身の役割はワンストップ軍の解決女性利用客を助ける喜に付けたいとする

・リーダーシップに置いてメンバーに対して公平に扱っているのにはないか？(自分自身)  
・お客様と接する時間を2倍する... 作業量が好まれたか？と見て見かしているか？

現場のマネージャーとしての行動、重要性がわかりました。  
・谷口先生の人間性がすばくつたありました。

コロナ禍で声掛けも距離を考えた接客をしようと。常連客は何かしらの来店人は一定数はいると思ってる。しかし車の乗り替え等に来ない客も常連客の中で。常連客の大事をより理解する。  
7-11のことは知るべきで、自分の中で何人の自分を頼って来ているお客様がいるのか？ 確かならなければ増えたいか... と思ってる。

一番大事な部分とある事からある便利。全ての項目に対し、これは絡むべきか要諦を打ち込んでほしい事がある。目標も具体的ではなく抽象的等々。  
公平に扱っているのか？ 店全体の突撃を分けている。  
今後以上に各店舗を観察し、実行を、おこなっていく。

内面的な心の準備が全然出来ていない事に気付かされた。  
店舗がまとまっている状態でまとまっているのは、何事も具体的にこなしている事。  
白店舗に帰帰して、まず自分が変わって行動をすればいいかなと思ってる。