

お礼状、言い換える。      ○D-PC  
○お礼状の日にアポイントをあげる。  
○本をあげる。  
○勉強会  
○企画書を書く。  
○~~お礼状~~予約販売。

毎月の企画書を見直す。  
企画書に対する販売方法、D-PCを、スタッフ全員で行う  
お客様からも苦手を商品から逃げないようにする。(しつこく準備する)

予約販売、D-PCの実施 → 習熟化招

面談時間(お客様)の増加 → 売上向上  
時間の使い方、優先順位を教える(見直し)。

目標 → 行動 → 結果 → 午前中午後と 1人1人に意識をさせる

○月目標に対する企画書を書く作る。又うまいていない時の企画書を作る。  
○予約販売は身元に関しては出来ているか「アポイント」、オイル交換は出来ていない  
○スタッフは出来ていると思込んでいるがD-PCを行う。

○目標にいきそでない時やかえんの手かたがたのまかしまでしかりと教える

○朝礼時の内容をまとめる。