

朝礼をやらなくふ、て (言ったまで) 足りない。

、スタッフが出来るまで言いつづける。 (言ったために出来ないはダメ)

月・年間の行動計画を具体的に立て直すこと

この日、旧の具体的な行動計画を個人1の負担、時間帯、もしカリスマに落とし込み、理解させ、デュー・フィッシュしていく

2次販売へのルール化・確認が足りなかった。

確認して指示すれば動かなくなった時しか動かない。スタッフにはどうすれば良いのか。

お客様の面談時間を示す (接する時間)

・部下に伝える (あいつはアリの、アキラ、エナジーを)  
・お客様に押し  
おと  
行動を取るようにする。

競争、計画の内容はくたいて伝えず。  
<sup>要換</sup>

予約販売、12月作成 TEL387。

在庫に対する指示命令はMyraから (自配)

お客様と接している時間帯

2ヶ月間の動きから2ヶ月間の小報告を与えるようにする

店上につながる時間帯

目標の計画は細かく伝えず

朝礼では細分化して伝える。部下が必要としている情報をしかりと較べてあげよう。

目標設定、企画は大事かどうかわからなく、細かく綿密に立てよう。

お客様との会話を増やし、固定化、販売につなげていく。