

運営・集客のポイント

加盟店サポート
営業部
マネージャー 柴田

今年も

「行動指針10箇条」をテーマにお届けします。

ここ数年、リユース業界はますます競争が激化しています。そんな中で店舗が生き残り、選ばれ続けるためには、単に「買い取る」だけではなく、「来店してもらう努力」と「また来たいと思わせる接客」の両方が必要不可欠です。

おたからやでは、すべての**接客の基本に「行動指針10箇条」**を置いています。

この指針は、時代やニーズの変化に応じて柔軟に進化しながらも、お客様との“信用・信頼関係”を第一に考えるという根本は変わりません。

[[行動指針10箇条]]

- | | |
|----------|-------------|
| 1 来店時の挨拶 | 6 フロントトーク |
| 2 自己紹介 | 7 お品物の査定 |
| 3 お品物の確認 | 8 買取金額の提示 |
| 4 関係構築 | 9 4点セット |
| 5 情報収集 | 10 退店時のお見送り |

この10箇条は、その実現のための**最も重要な「接客の基本」**であり、日々の行動にしっかり落とし込むことで、店舗ごとの成果やお客様からの評価に大きな差が生まれます。

本年も、「行動指針10箇条」をひとつずつ丁寧に解説しながら、接客の質向上・店舗の成果アップにつながる実践ヒントを毎月お届けしてまいります。

加盟店サポート営業部では、オンライン研修や本部初回研修を無料で再受講できる制度を導入しています。「基本をもう一度見直したい」「10接客の型を確認したい」という方は、お気軽に担当SVまでご相談ください。

↓ SVまでご相談ください。 ↓