

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合がございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	662	配信日	2026/2/23	ジャンル	業界情報
テーマ	「クレンリネス」は売上そのもの				

本日は「クレンリネス」について共有いたします。クレンリネスとは「きれいな状態を維持する」ことを言います。単なる掃除ではなく、売上を守り、単価を上げ、紹介を生むための土台です。数字を伸ばす店舗と伸び悩む店舗の違いは、広告費よりも前に店舗環境に出ています。

■なぜクレンリネスが売上に直結するのか

お客様は入店前から判断をしています。

- ・ここに任せて大丈夫か
- ・高額品を預けても安心か
- ・きちんと査定してくれそうか

特に我々の商材は「高額品」「思い出の品」「遺品」など
安心感がなければ絶対に売却しません。

入口前に落ち葉、雑草がある
机にホコリ・指紋がある
査定道具がそのまま放置されている
これだけで「安く見られる店」になります。



■今すぐ見直すべきチェックポイント

■ 査定テーブル

- ・ホコリ
 - ・前のお客様の書類の残り
 - ・ボールペンの汚れ
- 「雑な店」という印象になります。

■ 入口

- ・ガラスの指紋
 - ・ドアノブの汚れ
 - ・のぼりの色褪せ
- 第一印象はここで決まります。

■ スタッフ身だしなみ

- ・靴の汚れ
 - ・爪
 - ・シャツのヨレ・白手の汚れ等
- 査定金額の説得力に直結します。

■ トイレ（ある店舗）

- ・臭い
 - ・水垢
 - ・手洗い場の水滴
- トイレが汚い店は信頼されません。

■今日からやるべきこと

- ① オープン中の定期的な清掃・確認
- ② 退店後のテーブルリセット
- ③ 毎日の外観チェック

難しいことはありませんが、やり切っている店舗は少ないです。
売上はテクニックだけで伸びるものではありません。
環境が整って初めて、営業が活きます。
まずは今日から自店舗をお客様目線で一周してみましょう。