

※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もございます。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.	671	配信日	2026/3/26	ジャンル	接客
テーマ	クレンリネスの重要性				

以前の「666-動的待機の重要性」では、動的待機でお客様が入りやすい環境を作り、来店数を増やすことをお話ししましたが、併せてクレンリネスの徹底も重要ですのでお伝えいたします。

■クレンリネスとは

汚れがなく、整理整頓され、衛生的な状態が保たれていること

お客様は「大切な宝物」や「高価な資産」を手に、期待と不安が入り混じったお気持ちで来店されます。そのような場で、もし店舗に埃が被っていたり、備品が乱雑に置かれていたりしたら、お客様はどう感じるでしょうか。せっかく勇気を出して足を運んでくださったお客様の「不安」は、その光景を目にした瞬間に「不信感」へと変わってしまいます。

買取店において、店舗の汚れや乱れは、接客以前に「査定のプロとしての資格なし」と判断される致命的なポイントです。そして、クレンリネスが行き届いている状態は、「私たちは細部にまでこだわり、誠実な運営を行っています」という信頼の証明でもあります。

来店数にも左右される

クレンリネスは、単なる掃除の有無ではなく、「集客力」と「収益力」に直結する重要な営業戦略です。

- ・行き届いている店： 外装や看板が磨かれ、店内の様子がクリアに見えるため、心理的障壁を下げ「ここなら入ってみよう」という一歩を後押しします。
- ・放置されている店： 雑草や埃、剥がれかけた掲示物がある店は、初見のお客様に「活気がなく、入りにくい」という負のオーラを与えます。これは潜在顧客を入り口で門前払いしているのと同じであり、機会損失に直結します。

この比較から、クレンリネスの重要性は一目瞭然です。

また、来店数を増やすだけではなく、成約率の向上やリピート率の定着最終的には店舗利益に左右します。



■今日からやるべきこと

お客様の目線に立ち、「入店動線を逆から辿る」という視点を持つルーティンを徹底しましょう。

開店前： 扉の指紋、床の隅の埃、A 看板の配置など

午後： カウンター裏の乱れ、備品の配置（接客ブース、待合スペース）

夕方： 外看板の照明、周辺ゴミ

基本の徹底こそが信用信頼の第一歩です。

お客様に心から選ばれる「入りやすい店づくり」「選ばれ続けるお店」を追求していきましょう。