



### 【愛される店長のスタッフ育成ルールpart6】

#### ◆「いい人なんです」という目線をやめる

私は、臨店した時にスタッフをよく観察しております。違和感を覚えるスタッフがたまにいて、マネージャーにその違和感を伝えます。違和感はほぼ見た目。制服がだらしない。髪の毛や態度がぶっ飛んでいる事が多数です。マネージャーや店長からは「あいつ、話すといい子なんです。」と言われてしまいます。人は店という空間に長時間一緒にいると、最初はとつきにくい人でも徐々になれ、親しみを感じてきてしまいます。だからよっぽど協調性のない性格でなければ、一緒に過ごす時間が長ければ長いほど可もなく不可もなく

『いい人』という認識が生まれます。店長はこの時間が経って感じる『いい人』を仕事の観点にしてはいけません。それは慣れただけです。私に言わせれば、仕事ができてもできなくても、いい人だらけです。お店に立つ私たちが大切にしなければいけないのは、その人の**第一印象のイメージ**です。短い時間でお客様に好印象を表現する、制限時間付の接客である事を忘れてはいけません。だから一緒に長く仕事をして感じる『いい人』というものさしは捨てましょう。

#### ◆数字に意味を持たせる

結果を出せるスタッフを育てるために、まずしないといけないこと。それは数字の意識を持たせることです。数字が一番分かりやすい結果です。だからこそ、数字を意識する癖を付けさせましょう。店長は期待するスタッフに「昨日の売上いくらだったっけ？」と聞くようにしてください。もちろん店長自身は知っています。スタッフがきちんと答えられたらちゃんと褒める！間違ったりしていたら「今すぐ調べてごらん、大切なことだから」と答えを教えずに調べさせましょう。店長がスタッフに聞かないでいると意識付けはされません。**スタッフが数字を意識しないのは店長の責任**です。ここでやみくもに数字を把握させても無駄です。数字とはそれ単体では、何の意味も持たないからです。数字に意味をつけてあげないと生きてきません。

「昨日の売上は8万円でした」⇒この時点では8万円は何の意味も持たない。「売上目標10万円の所8万円でした」⇒目標と比較する事により8万円は2万円足りない数字だったという意味を持ちます。目標設定をしたり、売上競争をしたり、数字の示す意味を理解する方法を教えるべきです。

### 【6月の情報】

トップチーム会議前半：6月5日(木)

場所：プラッツ6階 第4会議室

13:00～21:30

トップチーム会議後半:6月23日(月)

場所:TOKUTOUSEKI

11:00～14:00

公休8日+有給奨励月1日=9日休み

社長会：6月17日(火)予定

Birthday休暇：八田克弥



### 「20周年記念パーティー」

沢山のスタッフに支えられた20年！感謝しかありません。準備にも約半年...忙しい中ありがとうございました。次は30周年！！30店舗だね。

### 【5月推しエールトップ3】

- 🏆 第1位:岡崎ありさ (BACHIYA府中) 💰 5100円
- 🥈 第2位:坂本麻夏 (BACHIYA府中) 💰 2200円
- 🥉 第3位:林晃司 (Tokoutouseki) 💰 1600円

5月のトップは推しエールが非常に少ない月となりました🐱🐱お客様を感動させないと中々もらえません。喜ばすではダメですよ！

「感動」させるための行動です！