



# 月刊あずかりくん 2005年1月号

ライトがあずかりくんSYS 7500を皆様にお勧め出来る理由。

それは「**売上アップ**」です

今度のレジは「**お店の売上を上げるレジスター**」なのです！  
その為に、弊社は様々な機能を開発しました。

今月はその一つである「**担当者別販促集計**」についてお話し  
たいと思います。

# 売上をアップする為に・・・

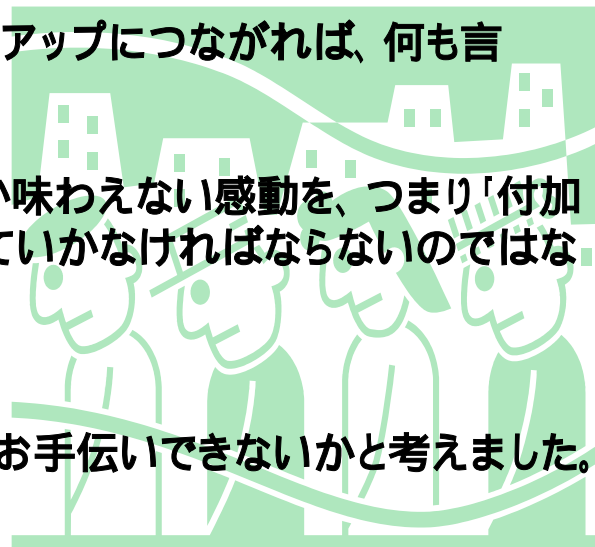
クリーニングに対する消費が伸び悩んでいる今、重要視されているもののひとつに「付加価値」があります。

クリーニングに出す事で得られる付加価値の代表的なものとして、汗抜きや、風合い仕上げなどで施した洋服に、袖を通した時に感じられる気持ち良さ、肌触りの体感が挙げられます。

その機会をもっとたくさんの人に実感してもらうことで、売上アップにつながれば、何も言う事はありませんよね？

来店されたお客様に対して、クリーニング店に出す事でしか味わえない感動を、つまり「付加価値」を付ける事を、今以上に印象付けていく事を目標にしていかなければならないのではないでしょうか。

ライトは今回、仕上り加工による顧客の取り込みをレジでお手伝いできないかと考えました。



そこで、あずかりくんSYS-7500

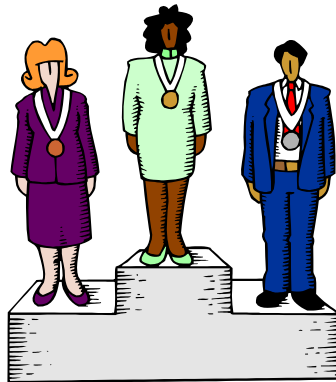
# 「担当者別販促品集計」

の登場です。

右図の様に、各店員さんが、どんな商品をどれだけ販売したかが毎日の日報上に印字されるので、一目で分かります。

後はその数字に対しての評価をしっかりと行うだけです。

自分の努力が評価される。これが働く事の面白さの一つですよ？



全体日報

No.0004

2005/1/1 11:30

担当者別販促品集計[色柄加工]

	担当者	点数
汗抜き加工	山田	6
	鈴木	3
撥水加工	山田	13
	鈴木	6
合計		28

# 加工を「売る」のではなく、 「提案する」ということ

お客様に加工を利用して頂く為に最も必要なのは…

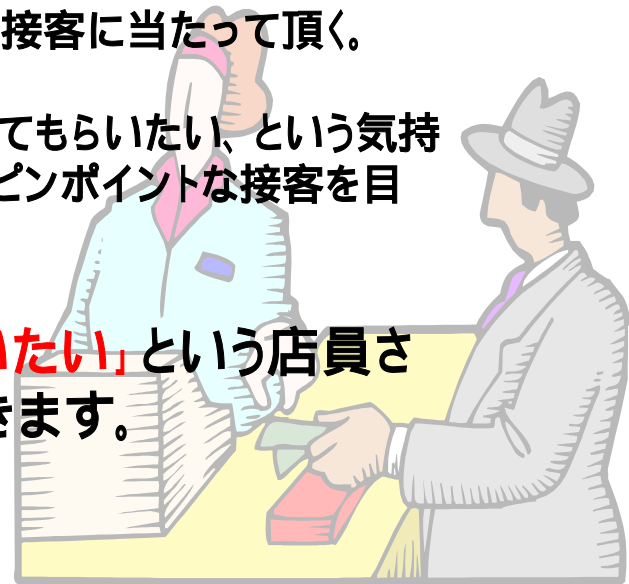
実際にお客様と対面する「**店員さんの営業努力**」ですよね？

しかしながら、商品売ろうとするあまり、ただただ強引に勧めるだけなら意味も効果も薄くなってしまいます。

そうではなく、「**喜んでもらいたい**」という意識を持ちながら接客に当たって頂く。

つまり、加工を利用して頂き、その着心地や効果を体感してもらいたい、という気持ちを常に抱きながら、それぞれのお客様にそれぞれ違ったピンポイントな接客を目指すということです。

そこに踏み込むきっかけ作りと、「**喜んでもらいたい**」という店員さんの気持ちをあずかりくんがサポートさせていただきます。



● ● ● | 店員さんの前向きな気持ちをサポートするツールは **SYS-7500** にしっかりと揃っています

- **出る順**による受付は、お客様をお待たせしません。  
(月刊あずかりくん 2004年11月号)
- **CS情報**にはお客様毎の情報が細かく記入できます。  
(月刊あずかりくん 2004年5月号)

これらの機能を活用して頂く事で、店員さんと、お客様との距離はぐっと縮まることでしょう。

**あずかりくんSYS-7500は売上アップに貢献します！**