



# 月刊あずかりくん 2009年9月号

あずかりくんSYS-7600  
お客様に選ばれる接客ツール

# 記憶に残る接客



どこのクリーニングに出していますか？お店の名前分かりますか？

この質問を一般の方にしてみてください。

すんなりお店の名前が出てくる方がどれだけいらっしゃるでしょうか？

皆さんが考えているよりも、勝率はかなり低いものです。

どうしたら“お客様が覚えてくれる＝いいお店“になれるのでしょうか

「受付を早く」

「お客様の好みを先取り」

「検品をしっかりと」

こうした、基本的な商品入力作業だけでも十分に差別化できるのです。

お客様に快適な接客をするために、あずかりくんSYS-7600には様々な接客サポート機能がついています。

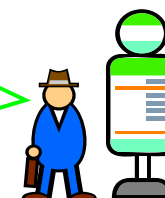
あずかりくん商品入力をする、どう受付が変わるのか見ていきましょう。

# でる順 + 商品検索 = 早い！

商品入力でお客様を待たせないことは大切なサービスの一つです。

「でる順」と「商品検索」を利用すれば、お客様を待たせない受付ができます。

私は待たない。



## でる順



このお客様が出される商品、上位10品目を自動集計。  
ワンタッチで入力でき、簡単&スピーディーです。

## 商品入力画面



## 商品検索



商品の頭1文字を入れると、レジが検索。候補の中から選ぶだけです。  
めったに出ない商品でも、すんなり受付ができます。

あずかりくんSYS-7600では、商品ボタン配置を覚える必要がありません。

探す手間がないから、新人さんでもスムーズに受付ができるのです。

お客様を待たせない受付はそれだけで大きなアピールポイントになります。

# いつもの商品をいつもの仕上げで

お客様は色々なご要望をお持ちです。それに合せた接客をしていくことが**固定客獲得**には必要ですよ。

CS情報は、**お客様の好みやご要望**などの情報を**メモ書き**する機能です。

00001 : ライト 二郎 様		
C S 情 報	Yシャツハンガー	2009/ 8/20
	*** 必ず特急で受けて下さい ***	2009/ 8/21
	Yシャツ 糊強く	2009/ 8/24
	ネクタイに ◆撥水加工◆ ご利用	2009/ 8/27

日付入りで、  
最新の情報が  
一目瞭然



この情報を利用して、接客トークがこう変わります。

- ◆「**今回も**Yシャツはハンガー仕上げでよろしいですか？」
- ◆「**特急**仕上げに**しておきますね。**」
- ◆「**いつも通り**、糊強めの方がよろしいですか？」
- ◆「**先日の**撥水加工はいかがでしたか？」

「**いつもの**」という言葉は、お客様に「**私は常連客**」と思わせる気持ちのよい言葉です。

こうした営業トークが、**誰にでも**できるのがCS情報のよさなのです。

# クレームを未然に防ぐ

クレーム防止の最初の一步は受付です。

お預かりした時に「了解」を頂いた情報をお客様と共有できれば、

クレームの相当な部分が防げるのではないのでしょうか。

あずかりくんSYS-7600では、伝票とレジにこうした記録を残す方法を準備しています。



## 色柄・加工ボタンで簡単入力

1	ズボン	1
2	ほつれ了解済	1

ほつれ  
了解済

商品に続けて入力していきます。

一つの商品に最大98個追加可能。

仕上げ形状や付加価値品などと一緒に  
手軽に使えるツールです。

## 手書きでしっかり！伝票メモ



伝票メモを利用すると、「やぶれ」の場所なども記録することができます。

手書き入力ですから「シミの種類」だったり、「3つ目のボタンが無い」といった情報を自由に追加できます。

伝票を使うことで、お客様とお店双方が「了解済み」になります。

お互いに同じ情報があれば、クレームに発展することも少なくなります。

あずかりくんSYS-7600には、他にも店員さんを助ける機能がたくさんあります。  
店員さんが快適に働けるように。また、多くの常連客に愛されるお店となるように。  
ライトのあずかりくんは応援し続けます。