



# 月刊あずかりくん 7月号

～ クリーニングの魅力が伝わる接客術 ～

# 『クリーニングの魅力』って何でしょうか？

例えば特殊加工や様々なコースなど、  
「洗濯のプロ」にしかできない仕上がりもその1つだと思います。  
そんな『**クリーニングだからこそ**』を『**お客様の特徴に合わせて**』  
提案できたら、きっと喜んでいただけるのではないのでしょうか？

どうやったらお客様に  
マッチした加工を見つけ  
られるだろう？



それをどんな風にお客様へ  
おすすめすればいいのかな？

**お客様に一番近い店員さんだからこそ気がつけることがあります。**  
あずかりくんを使ってお客様にぴったりの加工を探して、  
それをお客様へ伝えてみましょう！

# いつもの接客がカルテになります

お客様とのやりとりや商品の特徴を思い出してみましょ。『お客様にマッチした加工』のヒントがあります！！

## 前回の受付



出張があるので、スーツはたたみ仕上げにしてもらえますか？？

## お客様カルテを作成！

CS情報 確認

✔ ライト太郎 様の確認事項は、以下のとおりです。

- ・スーツはたたみ仕上
- ・出張が多い。営業さん??

OK



スーツをお願いします！

最近暑いから汗をかいてるだろうな…。  
そうだ！汗抜き加工をおすすめしてみよう！



他にもこんなお客様には・・・！

- ✔ シミ抜きでお預かりすることが多い方は撥水加工、
- ✔ 座りしわが目立つ方には、折目加工おすすめなど。

# 接客トークは一日にしてならず

お客様にぴったりの加工を見つけたら、  
価値を伝えるキーワードを使ってお客様へ伝えましょう！

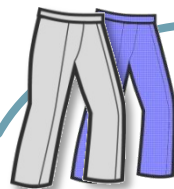
おすすめポイントは受付の時にすぐに確認！  
イメージしやすい言葉でお客様へ良さを伝えましょう！

# 『お客様だけ』の接客が、信頼に！

**お客様に寄り添った接客**で、お客様から頼られるお店へ。

お客様カルテに注意事項を発見！

・灰色ズボンは麻入り  
今回は「自然乾燥」を  
おすすめしましょう！



汗抜き加工  
88% 21件

ズボンは汗抜き加工が好み！

情報を合体させると…

こちらの青いズボンは、**今回も汗抜き加工**で、  
麻入りズボンは、自然乾燥なら**風合いが良**くなりますよ！

このお店は自分の好みも洋服のこともわかっているから  
預けやすいな！

お客様の特徴に加えて、その**素材にまで心を配る提案**を、  
**「お店」**の付加価値にしてみませんか？