

2024年6月度 担当ミーティング(はな・しおと)

来月のイベント

- 1 水着花魁 1 動きにくい
- 2 水着法被 1 酔った人は汚い座り方なるかも お腹とか
- 3 セクシー浴衣 3

グループLINEリアクション

タイムツリー入力

上記徹底

お客さんのLINE整理

- ・京都か地方か
 - ・毎日全員とやり取りはしんどい→ランク分け
 - ・常連客
 - ・本指名で来てくれたことがある
 - ・賭け同伴をこれから仕掛けていこうと思ってる
 - ・賭け同伴失敗したお客様
 - ・全く見込みのないお客様
- ランク分けすることによって、頻度の調整

ご飯予定をどんどん作っていく

理想は毎日かけ同伴

半額イベント

あいら半額イベント伝えてない人

→営業LINEがきまずい

対策 公式LINE登録

出勤時にやんわり(これから出勤、半額イベントやし忙しいかなあ)とか

イヴ

LINE返信来ずが多い→後に個別面談

りゅうしさん→『次は指名するわ』

イベント案内が直接すぎたので、

遠回しな伝え方、あるいは『一応』『笑』などをつけることで、

営業感を薄れさせる

まとめ

全体的に新人が多いので、基本的な営業指導に終始しました。

あえて目標は設定せず、お客様に対してきちんと向き合い、

喜ばせ、ご来店頂いた結果が、数字として表れると。

ただ、常連のお客様である程度一ヶ月の売上はある程度計算できるので、

それを各々のノルマとし、

そこからどうやって売上を伸ばしていくか都度相談しましょうと。

そのためにも顧客管理シートの記入の徹底をさせていただきます。