

今期目標	言葉の積み重ね 信頼感の獲得						
開催日時	令和 2 年 1 月 27 日 (月) 15 : 15 ~ 16 : 30						
司会	横山	参加者	村上	中田			
議事			大野	櫻井	熊谷		

月間目標 ※今期目標を達成する為の目標					
11月	繁忙期に向けて、営業内容の確認	12月	宴会ご利用のお客様に、普段使 いできる店のアピール	1月	閑散期の販促として、コミュニケーションの 強化
2月	顧客づくりのための営業	3月	繁忙期の対策	4月	新規客の顧客化
5月	GW期間も含めた施策の実施	6月	新規客の顧客化	7月	フェア商品の販売実績の結果を残すため の行動
8月	お盆期間も含めた施策の実施	9月	新規客の顧客化	10月	来期に向けて一年の振り返り

議題①      今月の良かった点（お客様の声など）	
閑散期になり暇な時が増えたが、新人教育をしっかり進められていること。横山 お手伝いワーカーの出勤率が増え、定着しており、仕事もしっかり覚えて成長していること。中村 昨年対比を捉えられている事、また予算値も同様 村上 フェアトリュフピッツァがよく出ており、お客様からの反応も良い事 大野 ピッツァ場だけでなく、アンティ場でサポート役もよくできたこと。櫻井 ドルチェのレポートリーを増やすことが出来、オススメドルチェでお客様から喜ばれたこと 熊谷 正月休みなどもあり日数が少ない営業でしたが、売上はしっかりとれていること。中田	
議題②      月間目標に対する課題と実施内容（行動）	
課 題	①お客様とのコミュニケーション フェアトリュフピッツァのテーブルでの演出で、お客様から興味を持っていただき、会話をし好印象を与えることでリピート施策
	②施策に対しての課題点 閑散期になり、暇な営業も多くあり、モチベーションの低下が懸念点
実 施 内 容 （ 行 動 ）	① テーブルにて、その場でトリュフを削り、視覚での楽しみの演出や、普段目にしないトリュフ自体の現物を見せることで 演出をする。
	② 閑散期で、暇な営業も増える中、お客様に対して、繁忙期には目の届かなかったケアを、抜け目なく行動に移す。

議題③ 議題②に対する振り返り（成果・課題・その原因）とその対策	
振り返り（成果・課題・その原因）	<p>① 実際にトリュフを目の前で削ることで、お客様から「初めてみた」「香りがいい」など感想も聞け、削っているときに会話も出来、お客様とのコミュニケーションツールとなっている。</p>
	<p>② 閑散期ではあるが、暇な営業の時ににおいても、お客様への目配りで忙しいときには出来ていない、抜け目ないケアが出、好印象を得られたり、提案などから会話も生まれることが多かった。</p>
対策	<p>① 今後のフェアも含め、お客様の目の前で演出できることを強化し、実践する。 （ラスパドューラなど）</p>
	<p>② 閑散期対策として、提案力の強化、おすすめメニューの充実やオススメのサジェストを強化する。</p>

退職者報告	退職日	氏名	職種	退職理由

優秀アルバイト賞 ※報告月 1月・4月・7月・10月			
職種		推薦理由	該当者なし
氏名			