

— アンケートにご協力ください —

店舗名 PET-SPA 越谷店

お名前 伊藤 奈子

★ 受講前にお答えください。

今回のセミナーへ参加された一番の目的は何ですか？

お店のリーダーとして、もっとお客様を増やし売上を伸ばしていく為のヒントがほしかった。

★ 一日目の受講後にお答えください。

①まずは一日目の満足度は100点中何点くらいですか？

80 /100点

②本日のセミナーで一番印象に残っているものは何ですか？

「行重しやすくなる4つの分割法」
・ポスターと同じでお客様にもV.A.Kがあるのが伝え方を変える。
・改善すべき所、伸ばす所が自分にとってわかりやすくなりました。

★ 二日目の受講後にお答えください。

①二日目の満足度は100点中何点くらいですか？

90 /100点

②本日のセミナーで一番印象に残っているものは何ですか？

「キャンセル予防法」→ 全員にはご連絡していませんでしたが、
もっとご連絡するのを定着させることが必要

「クレーム予防法」→ お客様からかかってくる前にアクション。

トニング苦手な子の導き方（食餌指導も含む）

③明日から早速やってみようと感じたことは何ですか？

- ・ キャンセル防止法] 前日TELと翌日TEL
- ・ クレーム予防法]
- ・ 毛玉料金を頂く場合の値段の考え方。

④その他 次回の要望は何かありますか？

ヘアトスなどは勉強していないこと。