2004年12月7日（火）16時00分ｽﾀｰﾄ　　店名・回数／〇〇店　チェック時の店舗責任者／Aさん・Bさん

◇ チェック内容 ◇	採点	調整後	具体的な着目点＆コメント
1stコンタクト（接客第一印象）	5	15	
お客様を引き込む声かけやアクション力	4	4	
スタッフの明るさ（笑顔）	5	15	
接客時の、声の大きさ、明瞭さ	5	15	
数多くのお客様へ対応する能力（包装のスピード・声かけ含む）	4	8	
上手にお待ちいただく能力	4	8	
接客のリズム（お客様のリズムに合わせているか）	4	12	
お客様を無視していないか（優先順位の徹底・私語・作業等）	5	15	
（来店～お見送りまでの）スタッフのパワー	4	8	
お客様の上手なお見送り（金銭の受け渡しを含む）	5	5	
お客様のパーソナル情報をGETできているか	3	3	
陳列商品の上手なタイミングでの補充	6	6	
お客様待ち時間を有効に活用した業務をしているか	4	4	
お客様の使用用途を聞きだす能力（質問力）	4	4	
お客様の理想の商品をご提案する能力（プレゼンテーション）	5	5	
スタッフの商品知識（説明力）…知っていても説明できない？	5	5	
試食品が十分にあるか	3	3	
試食のお客様に十分なセールストークができているか	2	2	
商品陳列のきれいさ	4	4	
自社のコダワリがお客様に伝わっているか	4	4	
自社のおすすめ品がお客様に伝わっているか	6	6	
店舗の衛生管理（お客様に見える部分）	5	5	
記憶に残る店舗・接客であるか（また来たくなる店舗）	4	8	
上司は積極的なOJT（現場実践指導）を実施しているか	6	18	
	106	182	

◇ 個人別チェック内容 ◇	満点	調整後満点	チェック時の在籍社員名													
			Aさん	Bさん	Cさん	Dさん	Eさん									
1stコンタクト（接客第一印象）	7	21	7	7	4	5	4									
お客様を引き込む声かけやアクション力	7	7	6	5	3	3	3									
明るさ（笑顔）	7	21	7	7	3	5	4									
接客時の、声の大きさ、明瞭さ	7	21	7	7	4	5	4									
数多くのお客様をこなす能力（包装のスピード・声かけ含む）	7	14	6	5	3	3	3									
上手にお待ちいただく能力	7	14	6	5	3	3	3									
接客のリズム（お客様のリズムに合わせているか）	7	21	6	6	3	3	4									
お客様を無視していないか（優先順位の徹底・私語・作業等）	7	21	7	7	4	4	4									
（来店～お見送りまでの）のパワー	7	14	7	7	3	4	3									
お客様の上手なお見送り（金銭の受け渡しを含む）	7	7	6	6	4	4	5									
お客様待ち時間を有効に活用した業務をしているか	7	7	6	6	4	4	4									
お客様の使用用途を聞きだす能力（質問力）	7	7	5	5	3	3										
お客様の理想の商品をご提案する能力（プレゼンテーション）	7	7	6	6	4	4										
商品知識（説明力）…知っていても説明できない？	7	7	6	6	5	4										
記憶に残る接客であるか（また来たくなる接客）	7	14	6	6	4	4	4									
	105	203														