



《cabio通信 号外》喜ばれたこと！失敗したこと！～みんなの試食販売体験談～

クルーの皆様お疲れ様です！

今回はcabio通信【号外】として、事前のアンケートをもとにクルーの皆様の試食販売の現場での体験談をご紹介します。先輩方の体験談を読んで、良いことは真似して！失敗談には気を付けて！みんなでスキルUPを目指しましょう☆

アンケートにご協力いただいた皆様、
ありがとうございました！！



喜ばれたこと



とにかく目の前を通られる方に声をかけていたら「一生懸命でいいですね」と言われた。また笑顔で接し出来るだけお話するようにしていたら、売り場が明るくなるのでまた来てほしいと言われた。

⇒そうですね、笑顔と元気が一番大切です♪

商品のレシピのPOPやアレルギーPOPを手作りし、テーブルクロスや紙皿など試食台全体のレイアウトを意識したら、きれいで見栄えがすると喜ばれた。

⇒POPの手作りはすごいですね！ありがとうございます。

声が良くでて、お客様の足を止め熱心に説明をしていたことでお褒め頂いた。また予想以上に売り上げがあがったことで度々店内のアナウンスで試飲会を実施していることをアピールしていただけた。

⇒有難いですね！このようにお店の方にもご協力いただけることがありますので、頑張りましょう♪

メーカー様がそのスーパーの近くに住んでいて抜き打ちで巡回に来られた。「声も遠くから聞こえていて、お店の方も喜んでおられ、私も安心して報告できます」と言われ嬉しかった。

⇒メーカー様やcabio社員も急に様子を見に行くことがあります！その時にはしっかりご挨拶してくださいね。そして常に元気よく、大きな声でお願いします♪

お客様より商品と関係ない質問をされたときにも丁寧に対応し、店員様をご紹介してご質問を引き継いだことも喜ばれた。

⇒きちんと店の方への引継ぎいただきまして、ありがとうございます！「店の者ではないのでわかりません」とは絶対に言わないようにしましょう！

店舗開店時間前に店舗に到着して、余裕を持って準備をしていたら、準備がいいと褒められた。

⇒皆様もこのように、初めての店舗や内容で不安な時は、少し早く行って余裕を持って準備してはいかがでしょうか♪

失敗したこと



入店の際に社員通用口がわからず入店時間がギリギリになってしまった。

【対策】かなり時間に余裕を持って家を出たので遅れる事はなかったが、今後も余裕をもつようにする。

⇒余裕を持って家を出ていただくのが大切ですね！！探してもわからない時はお客様入口から入って店舗の方に聞くのも手です♪

お客様の方が商品情報を知っていることがあった。

【対策】CMの俳優をフルネームで覚え、どんな内容か確認しておくとお話が弾む。ネットでアピールの仕方や商品知識を学ぶようになり、メモを持ち込むようにしている。

お客様と話が盛り上がりすぎて、他のお客様に対して説明が薄くなった。

【対策】出来るだけたくさんのお客様と話ができるように周りに気を配り、他のお客様が興味を持っているようならお声がけをするようにした。

⇒業務内容+αで勉強していただきありがとうございます！！

袋に氷を入れて飲料を冷やしていた時、下に布巾を置いていても水が漏れてしまい大変な思いをした。

【対策】袋を二重にしたり、耐水の保冷バックを用意したりする。

器材が見つからなかったが、こんなところにはおいてないだろうという高い棚に置いてあった。

【対策】見つからないようなところに置いてあることがあるので、とにかく店舗の方に聞いて探す。

⇒探していただきどうしても見つからない場合は、cabioまでお電話ください！着日や何個口でお送りしているかをお伝えしますので、それを再度店舗の方にお伝えして一緒に探していただくと見つかることが多いですよ♪