

伊勢丹新宿店本館1階

ハンドバッグ

ステージC 永川恵
(新宿分会:職場委員)



どんなお買い場？

要員構成

B職1名、C職6名、フェロー1名

メインのMD/ブランド

ハンドバッグ、財布、革小物
時期によってはアクセサリーなどの
ファッション小物アイテム

お客さまに提供している価値

平場環境なので気軽にラグジュアリーブランドの
接客が受けられ、複数のブランドの比較購買が
できます。

働きかたを教えて！

シフト

お買い場独自の繁忙期はある？

- ・12月 クリスマス・ボーナス需要
- ・3月 新生活需要
- ・暦上の開運日

有休のとり方は？残業時間はどれくらい？

有休は上期3週、下期3週ずつ取得可
端数はSMに相談後、取得可
残業時間は繁忙期にもよりますが、平均3~4時間
程度です。

接客スタイルを教えて！

接客スピード

じっくり 素早く

お客さまの年齢層

20代以下 / 30代 / 40代 / 50代 / 60代以上

MDについて

高感度 上質

ピークタイム

午前中 19時以降

スキルと資格について

知っている働きやすくなる知識ある？

- ・進物の知識
- ・皮革の知識

ここで得られるスキル・資格はある？

- ・入金に関する知識
- ・CRM(アプリ)に関する知識

どこが面白い？どこが大変？

- ・最新の商品や限定品などの入荷があり、
バッグの最新のトレンドなどを知ることができます。
- ・お客さまの数が非常に多い上、ラグジュアリーブランドも
多く、スピーディーかつ丁寧、上質な対応が必要です。
- ・社員数に対して取組先販売員が多い(300名程)ので、
スタイリストさんのフォロー、管理がメイン業務です。

働く上でのモチベーション

お取組先販売員との信頼関係

スタイリストとの信頼関係がどれだけ構築できるかが、
自身のやりがいやモチベーションにつながります。
スタイリストの皆さまが接客しやすい環境を提案し、
何か困った時や助けが必要な時にフォローしていくことで、
信頼関係が生まれお買い場としての施策や目標を
一丸となって遂行することができます。
日頃から仕事以外でも声をかけ、オープンなスタイルを
作り、信頼関係を構築することで、楽しさややりがいを
感じられるお買い場です。

