



どこが面白い？どこが大変？

自家用、ギフトが多い中でスタイリングについて聞かれる事が多いです。「このトップスに合うものどれだと思います？」なんてこともしばしば。合うものを探しにフロアを見て回ってお客様にこれだ！と思っていただけるものを提案することは大変でも面白くもあります。なので店頭にあるトルソーも、見て購入されることがあるため変えるのは大変ですが大切だったり。ですがなにより、お子様がかっこいいです！日々お子様とのコミュニケーションで癒されています。



浅賀真衣

マタニティベビーコンシェルジュ

※24年度から本館3階のモード1リスタイルへ異動

Restyle Kidsって本当はこんなところ

どんなお客さまが多い？

・実はツーリストが意外と多いです。あとバイヤーも。お買場顧客も多く、顔が分かりご挨拶する方々、スタイリストに個別でついている顧客も。リスタイルキッズだけでなくフロアを超えてアテンドすることもあります。

お子様に楽しんでもらいたい！

POPUPが多い中で、お子さまが楽しめる季節のイベントもあります。書いた絵をキーホルダーに、Xmas ツリー作成などモノコト両方で、お子様が楽しめて伊勢丹に行きたいと思ってもらえるようにしています。

接客以外の業務

本仕が多いので発注業務、棚卸等あり MIRS、LINE、ECピックなど



足立 優波

初めてのことに不安を抱えているお客さまの方が多く中で、安心だわと言ってもらえてお役に立っている実感があります。お受験コーナーは特にじっくり向き合っの接客なので、顧客さまも作りやすく、その後のお買い物の際にご指名いただくことも多くなります。高額なお買い物でもあるのでMIカードも獲得しやすいです！一方で人生の大事なタイミングのお買い物でもあるので、センシティブになっているお客さまも多いです。こちらの第一印象がきちんとしていないと不信感を与えてしまうので、身だしなみには十分注意しています。

働く上でのモチベーション

お受験に合格したあとに報告していただけることですね。ただ販売しているのではなく、お客さまの人生に係わって、貢献できた実感があります。お客様もとてもいい方が多くて、お子様のお誕生日にはお祝いをお伝えしたり、成長に立ち会えるのも嬉しいです。

1日のスケジュール

伏見 乃々 シューフィッター



9:30 3番シフトで出勤

9:45 掃除、環境整備
朝の早いうちに発注作業、直納などの付帯業務も

10:00 開店！接客はもちろん電話対応、ミルズ対応など

12:00 休憩(ちなみに社食でお弁当派)

13:00 午後の接客スタート！
人員が厚いタイミングで付帯業務もこなします。顧客様へのお手紙、カードなどをしたためることも。

16:00 午後休で一息

16:30 夕方からは日中の接客で乱れたストック整理やこみ捨て、明日のための準備、環境整備などを手際よく！

18:05 びったり退勤。お疲れ様でした！

自信を持ってご案内すればお客さまからとても信頼していただける場所です。一度信頼いただければ、次回ご来店の際も指名していただけます。子供靴だと0歳のファーストシューズから3か月～半年の頻度で定期的来店していただけるので、お子様の成長を一緒に見守っていただけますし、成長していくにつれランドセルやお受験に繋がったり、パーソナルな繋がりを持つことができます。入学式のお写真を見せてもらえたりお子様がついてくれたりすると嬉しいです。その分信頼していただくためには知識をつけなければいけないことが多いです。子供靴であれば計測の仕方や歩き方をみて判断することなどもあり、ある程度経験が必要です。お子様がびっくりして泣いちゃうことも多いので、対応力も必要ですね笑