

本館6階

ギフト・ブライダル・商品券

メイト社員 石井 理香
(新宿分会:職場委員)



ギフトサロン

商品券サロン

どんなお買い場？

要員構成

ステージB1名 ステージC11名 メイト社員9名
フェロー社員13名 エルダー社員11名
エルダーフェロー社員4名

メインのMD/ブランド

カタログギフト各種、総合カタログ掲載商品、商品券・
ビール券、結納品の販売
冠婚葬祭にまつわるギフトのご提案、ブライダル関連の
ご相談承り、儀式110番

お客さまに提供している価値

📖 ギフトサロン・商品券サロン
年間を通して、贈り物に関するお悩みやご相談を丁寧
に伺い、儀式やマナーの知識を活かして、心のこもった
ギフト選びをお手伝いします。

👰 イセタンブライド
ブライダルクラブのご案内をはじめ、結納・顔合わせ・
挙式会場のご相談まで、人生の門出をサポートする
トータル窓口として、お客さまの想いに寄り添った
ご提案を行っています。

働きかたを教えて！

シフト

お買い場独自の繁忙期はある？

📖 ギフトサロン・商品券サロン
新生活・入学・就職などの贈答・返礼需要が高まる3~4
月、お中元の夏、お歳暮と年末年始のギフト需要が高ま
る12月は繁忙期になります。

👰 イセタンブライド
春・秋は挙式・引出物のご相談が多くなりますが大きな
繁忙期はないと思います。8月・12月は相談件数が少な
く、比較的落ち着いていると思います。

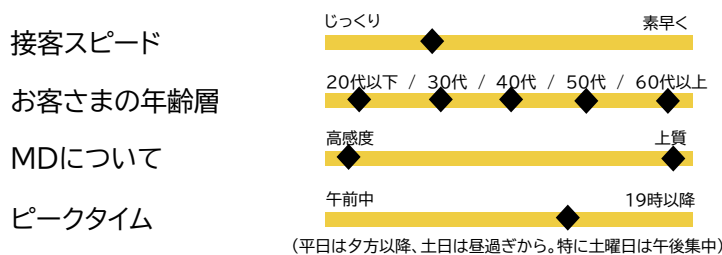
有休のとり方は？残業時間はどれくらい？

ギフト・商品券・ブライダルのチームごとに上下連休表を回
しています。半期最大3週取得可能で端数取得もでき
ます。残業が発生した場合もショート・ロングの制度を
活用する働き方や、時間単位の休暇取得が定着してき
ました。



イセタンブライド

接客スタイルを教えてください！



スキルと資格について

知っていると働きやすくなる知識ある？

儀式についての知識があるとお客さまからの信頼度が高まってより上質な接客へつながると思います。

ここで得られるスキル・資格はある？

接客を通じて得た知識をベースに「接客販売技能検定」を受験し、「接客販売技能検定ギフト2級」「接客販売技能検定ギフト1級」の資格取得へつながったスタッフがたくさんいます。

どこが面白い？どこが大変？

お客さまとの会話を通じて、さまざまな考え方やご経験に触れることができ、それが自分自身の財産となっています。弔事のギフト相談では、お客さまのお気持ちに寄り添う繊細な対応が求められますが、「ありがとう」と言っていた瞬間に、大きなやりがいを感じます。慶事・弔事をきっかけに、その後のご家族の節目でもギフトのご相談をいただけることが多く、私たちの対応が「次につながるご縁」となることが、このチームの誇りです。

ギフト・ブライダル・商品券って本当はこんなところ

ギフトサロン・商品券・ブライダルサロンなど、私たちの職場は一見するとシンプルな窓口業務に見えるかもしれませんが、でも実際には、それぞれに専門的な知識が必要で、ギフトシステムを使った事務処理も日々の業務に含まれています。地道で丁寧な作業が多く、正確さが求められる場面も少なくありません。そして、チームそれぞれに支え合う姿勢が必要不可欠。接客後の対応も、スタッフ同士がフォローし合わないと完結しないことも多いです。知識が必要という理由で比較的スタッフの年齢層は高めだと思います。