

ベンリー業務の流れ 簡単チェックリスト

日付： 月 日

お客様名（現場名）： 様

スタッフ名：

1、事前準備

※以下の□欄にチェック☑をしてください。

ベンリー 5 つの約束を守っている

☐ 正装 ☐ 清潔なスリッパ持参 ☐ 認定書を携帯 ☐ 車はピカピカ ☐ 手入れの行き届いた道具

2、お約束 5 分前（現地到着しお客様宅へ入る準備）

☐ プロミス準備 ☐ 5 分前 T E L →お客様の不安解消・お客様の準備時間・信頼度の向上

3、挨拶

4、準備・道具の搬入

☐ 事前期待の確認（見積内容含む） ☐ ご依頼の動機の確認 ☐ 追加作業の提案準備

☐ 近隣挨拶（名刺・リーフレット利用） →近隣からのクレーム防止・近隣への販促活動

5、作業前

☐ サービスメニューの提示 ☐ お客様ハンドブックの提示

→追加・プロミス獲得に向けて、幅広いサービス内容の紹介

☐ アンケートハガキを渡す →店舗の改善度の見える化と信頼度の向上

6、作業中

☐ コミュニケーションを図りながら作業確認を最低 3 回実施 →満足度確認と信頼度の向上

☐ 追加・プロミスの提案 →客単価 UP と未来の仕事づくり

7、作業終了

8、領収時

☐ リーフレットを渡す →リピート活動、作業内容の紹介

☐ お客様ハンドブックの内容について聞き取り ☐ プロミス獲得

→作業受注、お客様とのつながり、毎月の売上の安定

9、（お客様宅を）出発前

☐ 近隣挨拶、現場周辺ポスティング（新規・リピート活動）

→近隣に対する認知度 UP、車両との相乗効果、作業受注

10、事務所にて

☐ サンキューレター →信頼度の向上、リピート活動、人材育成

総合点数

点

※評価方法

◆◆◆ 0～6 点 ◆◆◆

まだまだできることがあります。
一つずつ行いましょう。

◆◆◆ 7～12 点 ◆◆◆

もう少しです。頑張って
できることを増やしましょう。

◆◆◆ 13～20 点 ◆◆◆

良い行動ができています。
売上 UP まであと一步。

◆◆◆ 21 点 ◆◆◆

あなたは最高のクルー。
売上 UP 間違いありません。