



## キャスト診断 レポート

強みを知る。小さく試す。自分らしく育てる。

架空の回答による説明用サンプル・納品物ではありません

### 今回のあなた

匿名サンプルさん / 働いている人向け

接客のヒント：**会に行きたくなる日常型**

あなたが書いた目標：「会った人が次に話したいことを一つ残す」

回答したことと、そこから考えた案を分けて読めるレポートです。売上や収入を約束するものではありません。

## あなたはこんなタイプ

日常の空気や出勤前後の言葉で、会いに行く理由を作りやすいタイプです。投稿に少しでも会話テーマを足すと伝わりやすくなります。

今の困りごとは「新規のお客が増えない」。まずはここに向けて、小さく一つ試してみよう。苦手を全部なくすより、いつもの接客で続けやすいことを見つけるのが先です。

目標には「会った人が次に話したいことを一つ残す」と書いてくれました。この言葉を、今週できる一つのことに変えていきます。ほかの人と同じ売れ方に合わせる必要はありません。

無理のない範囲は「学校と体調を優先。連絡を増やしすぎない。」。ここに書かれていないことまで、できるとは決めません。学校や仕事、体調、お店のルールが先。予定を増やすより、今ある時間で試せる方法を選んでね。

## 強みを見つける3つのヒント

次の3つは、回答で分かることと試すための案です。自己評価が高い項目でも、お客さんの反応を確認した事実とは違います。

### 1. 最初のひとこと

回答で分かること：初めての人との会話：4 / 5（あなたの自己評価）。

あなた自身がやりやすいと感じている部分。次の例で小さく試してみよう。

試すなら：挨拶に「今日はどうやってお店を知ったの？」を一つ足してみよう。相手が短く答えたら、次の質問を急いで重ねずに、返してくれた言葉を拾ってみて。

見るポイント：会話を始めた回数と、相手が話を続けてくれた回数をメモ。長く話せなかった日も失敗と決めない。

### 2. 話してもらえる空気

回答で分かること：聞き役の安心感：4 / 5（あなたの自己評価）。

あなた自身がやりやすいと感じている部分。次の例で小さく試してみよう。

試すなら：相手が好きだと言ったものを一つだけ覚えておく。「この前の続き、聞きたかった」で次の会話が始まるかもしれません。忘れそうなら、個人情報を増やさず、お店で認められた範囲のメモに。

見るポイント：次に会ったとき、前の話を自然に続けられたか。返信や来店を催促した回数を増やすことは目標にしない。

### 3. 応援してもらう伝え方

回答で分かること：無理のないおすすめ：4/5（あなたの自己評価）。

あなた自身がやりやすいと感じている部分。次の例で小さく試してみよう。

試すなら：楽しかった話のあとに、一度だけ「よかったら今日の思い出にチェキどう？」。断られたら、そのまま楽しく話を終えよう。値段や内容は、お店の決まりに合わせて案内してね。

見るポイント：案内した回数と、相手の反応を別に残す。購入がなくても、相手のペースを守れたなら続け方の手がかりになります。

## 自分の感覚と、周りの反応を分けよう

次の数字は、質問に答えたあなた自身の感覚です。点が高いほど仕事ができる、という採点ではありません。自信があることと、実際の反応が分かったことを分けて見てみよう。

| 答えてくれたこと      | 自己評価             |
|---------------|------------------|
| 初めての人と話す      | 回答：4/5（あなたの自己評価） |
| 少しずつ仲良くなる     | 回答：4/5（あなたの自己評価） |
| 安心して話してもらう    | 回答：4/5（あなたの自己評価） |
| 会話を楽しくする      | 回答：4/5（あなたの自己評価） |
| 写真や衣装で雰囲気伝える  | 回答：4/5（あなたの自己評価） |
| 応援のきっかけを伝える   | 回答：4/5（あなたの自己評価） |
| SNSで自分の雰囲気を出す | 回答：4/5（あなたの自己評価） |
| 会ってみたいと思う投稿   | 回答：4/5（あなたの自己評価） |

じっくり来る項目があれば、どんな場面ならやりやすいかを一つ書いてみて。同じ4でも、初対面で話すときと、仲良くなってから話すときでは感覚が違うことがあります。

反対に、自信がない項目は練習の候補です。相手が笑った、質問を返してくれた、投稿に感想があった。そんな小さな反応が分かったら、自分の感覚と比べてみよう。反応がまだない項目は「まだ確かめていない」のままにしておきます。

ほかの人との順位や、将来の売上には置き換えません。忙しい日と静かな日でも反応は変わるので、一度で自分の向き不向きを決めないでね。

## 今、見直せそうなところ

回答にある「新規のお客が増えない」を、そのまま「苦手」と決めなくて大丈夫。知ってもら前なのか、会ったあとに次の楽しみが残らないのか。ここを分けると、やることを増やしすぎずに済みます。

試したいものは「新規来店」、次は「未回答」、3つめは「未回答」。まず一つを選ぶと、何を変えた日の反応なのか見やすくなります。同時に全部変えると、手応えがあっても理由を確かめにくくなります。

試す案：一週間に一つ、終わりが分かることを選ぶ。「SNSを頑張る」なら「会える日と好きな話題を一つ書く」に小さくする。できなかった日は量を減らすか、違う方法を選んでね。

## 接客・また会ってもらうコツ

今のお客さんの傾向：「初めましてが多い」。DMや連絡の回答：「個別連絡はお店のルールを確認して、一度だけ。」。これはあなたが答えた内容で、来店記録を照合した数字ではありません。

初めましての人には、店内の過ごし方を短く案内してから、答えやすい質問を一つ。好みが見えないうちは、強いキャラや長い自己紹介を一気に見せる必要はありません。

チェキやドリンクは、お店の料金とルールを覚えてから。おすすめは一度、断られたら追わない。「今日はお話できてうれしかった」で楽しく終わらせることも大切です。

お客さんとの距離は、無理に近づけなくて大丈夫。返信の時間、話せないこと、できないお願いは、お店のルールに合わせて先に決めよう。困ったときに誰へ相談するかも確認しておくとうれしいです。

振り返るなら：会話が続きたい話題、楽に話せた始め方、疲れた場面を一つずつ。お客さんの個人情報やDMの内容を、必要以上に書き残さないでね。

## 困ったときは、お店と相談しよう

連絡やおすすめが負担になったら、自分だけで何とかしなくて大丈夫。「この時間は返信できません」「このお願いはお店に確認します」と言える形を用意しておこう。お客さんへの説明は、お店の方針と合わせてね。

あなたの連絡の回答は「個別連絡はお店のルールを確認して、一度だけ。」。ルールに合うことと、自分が続けられることは別です。苦しくなる方法は、反応があってもそのまま増やさず、担当の人に相談しよう。

相談するときの言い方の例：「このやり方は負担が大きいですので、ほかの方法を相談したいです」。目標の「会った人が次に話したいことを一つ残す」と、無理のない範囲「学校と体調を優先。連絡を増やしすぎない。」と一緒に伝えると、続け方を話しやすくなります。

メモは、困った場面と次に確認することだけ。相手の秘密や連絡先を増やす必要はありません。睡眠や体調に影響が出るなら、診断の計画より休むことを優先してね。

## SNSで「会ってみたい」を伝える

よく使うSNS：「X」。使いやすい理由：「未回答」。顔出しの範囲：「顔出ししている」。アカウントの投稿を実際に調べた評価ではなく、回答から考える案です。

まずはXで一つ試そう。好きな雰囲気が伝わる写真か言葉に、「会える日」と「会ったら話したいこと」を添える。写真を増やすより、会うときの楽しさを一つ足してみて。

投稿の例：「次は○日にいます。この前見つけたかわいいもの、聞いてほしいな」。○日は実際の出勤日に直し、まだ働いていない人は下書きの練習だけに使ってね。出勤や来店予定を作り話にしないこと。

顔を出していないなら、衣装の一部や小物、文章だけでも大丈夫。ほかの人が写る写真や、場所が分かりすぎる生活情報は、載せる前に確認しよう。

見るポイント：投稿した回数、返事や反応があった回数、実際に会うきっかけが分かった回数を別にする。いいねが増えただけで売上が増えたとは決めません。比較は、同じくらいの日数で。

## 回答した売上と出勤

次の表は、あなたが回答した内容そのまま。売上は給与や手取りとは違います。金額の帯を、正確な実績額に置き換えていません。

| 確認すること    | あなたの回答                |
|-----------|-----------------------|
| 期間        | 2032-08-01～2032-08-31 |
| 店舗        | 架空店舗                  |
| 集計範囲      | 店内のみ・税込               |
| 本人売上帯：    | 3万円未満（0円含む）           |
| 金額の補足     | 未回答                   |
| 正確・概算     | 未回答                   |
| 同じ期間の実出勤： | 8日                    |
| 勤務時間      | 未回答                   |
| 普段と違うこと   | 未回答                   |

実出勤は8日という回答。期間と売上の集計範囲が同じか確認してから振り返ろう。このレポートでは、金額帯の真ん中を実績として割り算しません。

0円と分からない金額、0日と未回答は別のもので、勤務可能な日数を聞いていないので、出勤率やほかの人との能力順位は出せません。まずは同じ期間・同じ集計範囲で比べられるかを見るところから。

## イベント・遠隔は一つずつ

イベント・遠隔での回答：「イベントの告知写真に反応があった。来店理由は分からない。」。遠隔の案内先：「未回答」。よかった反応が書かれていても、そのことが来店や売上の原因だとはまだ確認できていません。

試すなら、内容・値段・お礼の方法・時期が分かる案内を一つ。来られない人にも楽しめるものにして。URLだけを何度も送り続けたり、来られないことを責めたりしないでね。

見るポイント：案内を出した日と内容、分かった反応、お礼が予定どおり終わったか。未回答の部分は、経験がなかったとは決めません。お店で許可された範囲と、自分の負担を先に確認しよう。

## 次に試したい3つ

同時に全部やらなくて大丈夫。1番から一つ選んで、今週だけ試してみよう。順番は困りごとへの答え方の案で、あなたの能力の順位ではありません。

## 1. 初めての人と話す一言を用意する

この案にした理由：いちばん困ることに「新規のお客様が増えない」と答えたから。実際に手応えがあるかは、試してから確かめます。

やってみる：次の出勤で初めて話す人がいたら、店内の過ごし方を短く案内し、「どんな雰囲気が好き？」と一つ聞いてみる。初めての人がない日は、言い方の準備だけでOK。

終わりの目安：声をかける機会があったか、相手が話しやすそうだったかを分けて一行ずつ。新規来店が増えた理由とはまだ決めません。

## 2. Xで、好きな雰囲気が伝わる下書きを一つ作る

この案にした理由：SNSの回答は「X」、顔出しは「顔出ししている」。自分で続けやすいものから、会うときの楽しさを伝える練習にします。

やってみる：好きなもの、会ったら話したいこと、お店の雰囲気のうち一つで下書きを作る。出勤日は事実が分かる場合だけ。公開や顔出しを急がず、お店のルールを確認する。

終わりの目安：下書きが一つできたら十分。公開した場合も、反応なしを自分の魅力がない証拠にしないですね。

## 3. 目標と、無理なく続けられる範囲を一緒に見直す

この案にした理由：目標は「会った人が次に話したいことを一つ残す」、続けられる範囲は「学校と体調を優先。連絡を増やしすぎない。」。この二つを一緒に見ると、負担だけ増えるやり方を避けやすくなります。

やってみる：「今週できること」と「今は増やさないこと」を一つずつ書く。今ある出勤の中でできる方法を先に選ぶ。

終わりの目安：小さい予定を一つ決められたらOK。体調や学校に負担が出る場合は、量を減らすかお店に相談しよう。

## 今週やること

最初の一週間は、準備・一度試す・振り返る、の順番で。新しく出勤やDMを増やすことを一律の目標にはしません。

| いつ    | やること                    | 残すメモ           |
|-------|-------------------------|----------------|
| 1～2日目 | 上の1番から一つ選び、短い言葉や下書きを用意  | どんな場面で試す？      |
| 3～4日目 | 一度だけ試す。まだ働いていないなら30秒の練習 | 何を試した？ 相手の反応は？ |
| 5～6日目 | 同じやり方を続けるか、一か所だけ小さく変える  | やりやすかった点と疲れた点  |
| 7日目   | 来週も続けるものを一つ決める          | 続ける・小さく変える・休む  |

出勤がない週は、下書きや言い方の準備だけでも大丈夫。お客さんが来たかどうかと、自分が試せたかどうかを分けると、続け方を考えやすくなります。

3～5個も試す余裕がないときは、一つだけ。メモも一行で十分です。結果を残すために、相手の氏名や連絡先を集める必要はありません。

## これから30日の動き方

あなたの目標：「会った人が次に話したいことを一つ残す」。最初の一週間の手応えを見て、次の予定を決めよう。

| 期間     | 試すこと                    | 振り返ること         |
|--------|-------------------------|----------------|
| 1～7日   | 小さな一つを準備して試す            | 自分にとって続けやすい？   |
| 8～14日  | 手応えがある方法を同じ条件でもう一度      | 反応と負担はどう変わった？  |
| 15～21日 | 変えるなら一か所だけ。未経験ならお店の条件確認 | 何が分かり、何がまだ不明？  |
| 22～30日 | 続ける一つと、今はやらないことを決める     | 来月にも無理なく続けられる？ |

売上や出勤を見返すなら、期間と集計範囲をそろえてください。イベントの有無、勤務時間、お店の状況も違うので、数字が変わった理由を自分だけに決めつけないこと。

## 30日ったら、ここを読み返そう

最初に書いた目標「会った人が次に話したいことを一つ残す」に、今も向かいたい？ 手応えがあったことだけでなく、「思ったより楽しかった」「これは疲れた」も、大切な発見です。

続けるのは、反応と自分の楽さが両方見えたものから。片方がまだ分からないなら、同じ小さな形でもう一度。負担が大きかった方法は、量を減らすか、やめて別の案を選んでも大丈夫です。

来月のメモは三行で十分。「続けたいこと」「今はやらないこと」「次に確かめたいこと」を一つずつ。計画を全部こなしただけではなく、自分に合うやり方が一つ見つかったかを振り返ってね。

## 手応えは、こんなふうに確かめよう

| 見るポイント | メモの例          | 気をつけたいこと         |
|--------|---------------|------------------|
| 試した回数  | 会話1回／下書き1つ    | 0回なら、まだ判断材料がない   |
| 分かった反応 | 話が続いた／感想をもらった | 原因はこの回答だけでは確定しない |
| 自分の負担  | 楽に続けられた／疲れた   | 疲れたら量を減らしていい     |
| 次の一つ   | 同じ形でもう一度／短くする | 全部を増やす必要はない      |

「分からない」「未回答」「該当なし」は違う状態です。書かれていないことを、0や経験なしで埋めていません。回答は自己申告で、実際の接客・投稿・売上を確かめた事実とは分けています。

タイプと強みは、次に試すためのヒント。提案は仮説なので、実際の反応と負担に合わせて変えてね。金額・成長・満足を保証するものではありません。