

どうせ **キャバ嬢** やるなら **イイ女** に
ならなきゃもったいないじゃん♪

(初心者編)



※接客には正解も不正解もありません。
貴方が女を磨く参考にして頂ければ幸いです。

キャバクラ管理システム
VENUS



目次

接客で 女に磨きをかけて幸せをつかめ！



- キャバ嬢という仕事を通して女に磨きをかけて幸せになろう！
- お客様を癒してあげるのがキャバ嬢の仕事です。
- キャバクラで働く心構え
- まずは、お客様が共通して嬉しいと感じる事からはじめてみる
- イイ女は、相手を察する事ができる！
- 相手の気持ちを察するテクニック
 - ・その1 話題の理解力をつける
 - ・その2 表情や声のトーンで理解する
 - ・その3 視線やしぐさから気持ちを読み取る
- 空気が読めない奴と思われてしまう人
- お客様につく嘘はどこまで許されるのか？
- お客様へのメールは、営業時間外でもしないとダメなのか？
- お客様をつかむためのメールの活用
- 残念な客、痛い客なんてどこにもいない。
- 何気ない一言を忘れない
- お客様の愚痴を聞いてあげるだけで特別な女性になれる。
- 妬み・嫉妬とうまく付き合う
- 常に印象に残る接客を心がける
- キャバ嬢の仕事の基本
- キャバ嬢の仕事のちょっとしたコツ！1
- キャバ嬢の仕事のちょっとしたコツ！2



キャバ嬢とう仕事を通して女に磨きをかけて幸せになろう！

人間であれば、どんな人も他人との関わりの中で自分自身を磨いてゆくものです。
自分一人で出来る事など限られており、他人との関わりを避けて通る事など出来ないのが人生でしょう。

目の前に辛くて苦しい現実がある人は、他人との関わりを軽んじている場合が多く
その前に、一度考えてみる事が自分の接客スキルを高めてゆきます。

キャバ嬢の仕事は、毎日多くの人と接する機会があり、毎日が自分を磨く絶好の機会です。
その事を忘れずに、仕事に取り組みましょう。

キャバ嬢の仕事は、お客様に対しての接客で

『お客様に喜んでもらう』

『お客様に楽しんでもらう』

『お客様にお店に来て良かったと思ってもらう』

事が、大半の仕事です。

そして、お客様から必要とされる女性になるのが、最も重要な仕事です。

そう思って頂くためには、まずはお客様を理解する目を養う必要があります。
他人を理解しようとする行為は、至らない自分自身を発見する機会となり自らの心を成長させます。
また、他人に喜んで頂く行為は、感動を生み自らを大きく成長させてくれるでしょう。

他人を理解する事が出来れば、普段の生活もスムーズに過ごす事が出来るようになると思います。
キャバ嬢の仕事は、日々の生活の中で、応用できる事柄をたくさん学ぶことの出来る仕事です。

ただし、世の中にはキャバクラに通う男性と、そうでない男性がいますので
お店に来る男性を『全ての男性』として、一括りにして見ない事が大切です。
女性でもキャバ嬢をする人と、しない人がるように、色々なタイプの男性がいます。
世の中は、広く壮大であり、多くの可能性に満ち溢れています。
キャバ嬢という仕事は、あくまでも貴女を幸せに導く入口に過ぎないと、そう思ってください。

多くの男性に必要とされる貴女の人生は、多くの可能性を生み出し、きっと輝かしいものになるはずです。



お客様を癒してあげるのがキャバ嬢の仕事です。

キャバクラとはお客様が特別扱いされる場所であり、お客様がモテモテになる場所です。お客様が、無条件にモテる場所がキャバクラという場所なのです。キャバ嬢がモデル場所でも口説かれる場所でもありません。この事を忘れずに、一生懸命仕事をすれば貴女は指名をたくさん取れるでしょう。

殆どの男性は仕事会社や取引先に気を使い、家庭では家族に気を使い、気を抜く時間や場所を求めています。

厳しいビジネス社会では、一個人が仕事で挫折感を味わったとしても自身の力不足で済まされるだけで、周りが慰め、癒してくれるような甘い世界ではありません。

また、家庭では毎日家族を守り続けている妻を労うのも夫の務めであり、どれだけ疲れていても、休日には家族サービスが待ち構えているわけです。

そんな男性は、愚痴を言っても嫌な顔をせず『うんうん』と話を聞いてくれる女性を求め、時には、『頑張れ！』と、励ましてくれる女性を求め、自分を認めてくれる、また、自分をしっかりと評価してくれる女性を求めて、キャバクラに通うわけで

何も考えずに、キャバ嬢をしているとお客は『ただ、やりたいだけ！』と誤ってしまいますが、よくよく考えれば、ただやりたいだけなら風俗店へ行くでしょう。もちろんお客様には『あわよくば』という下心はあるでしょうが、純粋に求めているものは、モテたい！惚れさせたい！という気持ちだと思います。従って、お客様は女性との会話や接客に代金を支払っている事になります。

昔から『飲む・買う・打つ』は、戦争が起きてもなくなるビジネスと言われていました。男性が女性を求めるのは、生き物としての性であり、男性から必要とされる女性になるのがキャバ嬢の仕事です。

多くの男性から必要とされる女性は、必ず幸せを掴む事が出来るものです。



キャバクラで働く心構え。

キャバクラの接客で誰でもできる大切な事は、お客様を歓迎して迎える事です。お客様は常に特別扱いされたいと思っているので、来店された全てのお客様に歓迎している事をアピールしてください。自分は、このお店から必要とされていると思うだけで、嬉しいものです。自分の指名でないお客様でも、大切にされている気持ちが伝われば、お店自体が繁盛する事になり結果として、貴女の指名にも繋がります。

お客様は、キャバ嬢に会って接客してもらうためにキャバクラへ通うわけですがお客様の立場としては、お店にサービスを提供されてお金を支払う側となります。お客様は常に『飲みに来てやっているんだ！』『お金を使ってやっているんだ！』とい気持ちが心にどこかに必ずあるので、そんなお客様の気持ちを理解した上で接客する事が大切です。普段の生活の中で、自分が特別扱いされるような場面はなかなかありませんがお店に来て頂いた時だけは、特別扱いしてあげる事で、お客様はきっと満たされるでしょう。

また、お客様は疑似恋愛を楽しみに来店する人が多くいます。恋人がいたり、家庭があるにも関わらず、一人者だと嘘をついてキャバ嬢を口説く事を楽しんだりします。真面目なキャバ嬢は、彼氏がいなくて嘘をつく事に抵抗がある人もいますが一緒に疑似恋愛を楽しむのも良いでしょう。もちろん、本気で貴女に惚れてしまうお客様もいますので、そうなる前の駆け引きやそうってしまった後の対応も接客の中で学んで行きましょう。

《お客様を癒すとは？》

お客様を癒すのがキャバ嬢の仕事ですが、一言で『癒す』と言っても具体的にどうすれば良いのか？悩む所だと思います。なぜならば、お客様によって癒される感覚が違うからです。

自分の愚痴を、『うんうん』と聞いてあげる事で癒される男性もいればバカ騒ぎしながら、お酒を飲んで癒される人もいます。単純に女性と会話しながらお酒を飲むだけで癒される男性もいますし中には、不幸オーラ一出しまくっているキャバ嬢の力になってあげる事で癒される男性もいます。人それぞれ、何に癒されるかは、異なっているのです。

初対面で、しかも数分の接客でお客様がどんなタイプなのかを理解する事は出来ません。私生活とキャバクラで飲んでいる時と、全く別人の男性もいますし長年の経験を積んでも、短時間では『〇〇なタイプの人？』くらいにしか判断はできないものです。従って、はじめは『お客様に楽しんでもらう』『お客様に喜んでもらう』という心構えが大切です。

指名が取れない多くのキャバ嬢は、はじめから自分を売込む事しか考えない人です。お客様を中心に考えて、接客するだけで指名は自然に増えて行くものです。何も難しい事ではありません。お客様は、女性と会話しながらお酒を飲む事を楽しみたい気持ちが根底にあるので心からお客様に楽しんでもらいたいと思う事から始めるだけでいいのです。キャバ嬢の仕事を一生涯懸命にすれば誰にでもできるようになります。いくらテクニックを覚えても、心無い接客では、お客様には喜んでもらえないものです。



まずは、お客様が共通して嬉しいと感じる事からはじめてみる

お客様は、女性と会話しながらお酒を飲む事を楽しみに来店しているのが基本です。

『会話を楽しむ』

自分が男性と会話をしていて楽しいと感じる時は、どんな時だろう？と、そう考えてまずは、自分が楽しい、嬉しいと感じる事を接客に取り入れて、お客様に対して貴女がしてあげる事から始めてみるというでしょう。

○身だしなみを整え、礼儀正しく笑顔を忘れない

見た目がだらしく、相手に横柄な態度を取られたりすると気持ちの良いものではないでしょう。中には、そんな女性を求めている人もいなくはないでしょうが、礼節を尽くすのは接客の基本です。しかし、お客様に失礼がないか？を心配しすぎて笑顔を忘れてはいけません。『いらっやいませ』『失礼します』などの礼儀作法は大切ですが初対面で、お客様に安心感を与えるには、笑顔が必要不可欠なのです！

○ちゃんと話を聞いてあげる

『へえ～そうなんだ～』『ホント！それでそれで！』など会話の中でしっかり相づちを入れてあげる事で『話を聞いている』アピールをしましょう。

○会話の中で褒めてほしい、ポイントを探して褒める

誰も、褒められたり、認められたりする事は、気持ちの良いものです。質問だけでは、接客になりませんが、はじめのウチは気にしなくて大丈夫です。例えば、『この間、ゴルフコンペがあつてさ～早起きして参加したんだよ。スコアは、今一つだったんだけどニアピン取れたんだよね～』という話題で『私、早起き苦手だな～』という返事ではなく『わ～ニアピン賞取ったんだ！すご～い！ゴルフ上手なんですね！』と、しっかりと褒めてあげましょう。

○会話の中で労ってほしいポイントを探して労う

男性は、愚痴を言いたくても周りに愚痴を言えない環境が多いのでしっかりと愚痴を聞いてあげて労ってあげましょう。例えば、『この間ゴルフコンペがあつてさ～早起きして参加したんだけど。寝不足が続いててさあ～スコア最悪だったよ～』という会話で『へえ～ゴルフってした事ないんだけど大変なんですね』では、ゴルフが大変になってしまうので『寝不足が続いてるって大丈夫ですか？男のお付き合いも大変ですね～大変な事は全部忘れて、今夜はしっかり飲みましょう！』と、労ってあげましょう。

○興味をもって話を聞く

お客様は、貴女の興味のない話をお構いなしでしてくるでしょう。お客様がキャバ嬢に気を使って話をする必要などないからです。キャバ嬢は、どんなに興味のない話でもしっかりと聞いてあげる事が仕事です。知らない事を知ったかぶりする必要は全くありません。解らない事は、正直に解らないと告げて、教えてくださいという姿勢で話を聞くようにします。バカにされる事もあるでしょうが、気にする事はありません。キャバ嬢の仕事を一生懸命していれば誰にでもできるようになります。お客様を『教えてあげる立場』にする事で自尊心をくすぐる事も出来ます。

キャバ嬢未経験の方は、自分にできる仕事なのか不安もあるかと思いますが心配はいりません。『お客様に喜んでもらいたい』という気持ちは、自然に伝わるものなので安心して下さい。一生懸命自分に尽してくれる行為は、誰でも嬉しいもののお客様も例外ではないのです。



☆☆☆ イイ女は、相手を察する事ができる！

他人を察する事ができる女性は、多くの男性から求められ慕われます。
キャバ嬢の接客では、それが出来るか否かで指名の数が大きく変わります。

例えば、お客様が真剣な話をしているのに冗談だと受け止めてしまえば、気分を害しますし話を早く打ち切りたいのに、ペラペラと話し続けていれば、空気の読めない奴と思われてしまいます。

自分に対しての損得勘定で他人を図っている人は、お客様の気持ちを察する事はできませんがお客様に喜んでもらいたいとする気持ちさえがあれば、誰にでも簡単にできる事です。

《キャバ嬢の接客の中で、お客様を察する力を身に付ける方法》

目的は、『お客様を察する事』なので、お客様との会話は

- 1、お客様の話を聞く
 - 2、自分の意見は挟まない
 - 3、お客様の意見を否定しない
- が基本になります。

自分が話さないと会話にならないので
相手の話を聞く→質問する→相手の話を聞くの繰り返しになります。

質問だけでは、接客になりませんが、はじめのウチは気にしなくて大丈夫です。
なぜならば、お客様を察することの出来ない人に
パーフェクトな接客など初めから出来るはずがないからです。

キャバ嬢初心者には、初心者なりの可愛らしさがあり
初々しさだけでも、お客様は十分満足してくれるので安心してください。

次に、お客様を察する為には、情報量は多ければ多いほど良いので
お客様をよく観察する事も同時に行います。

【視覚】表情、口元、目線、鼻、顔色、姿勢、腕や足の位置、身振り、手ぶりなど

【聴覚】声の大きさ、高さ、低さ、話のスピード、テンポ、呼吸など

【感覚】自分の直感も大切にしましょう。

肌で感じる、感覚としてなんとなく・・・でも大丈夫です。

《相手を察する力を身に付けるために必要な原則》

- ①話題の理解力をつける
- ②表情を読み取る力をつける
- ③場の空気を読む力をつける

すぐ出来る事ではないかも知れませんが
キャバ嬢の仕事を一生懸命していれば誰にでもできるようになります。

お客様をよく観察する習慣を身に付けて行く事で
瞬間的に、相手がどんな状態なのか察する事が出来るようになるはずで
気づけば、誰からも慕われ、好かれる素敵な女性になっているでしょう。



相手の気持ちを察するテクニック

その1 話題の理解力をつける

お客様の気持ちを知る上で、まずは会話の内容を理解する事が大切です。
相手の気持ちを理解する以前に、『話がわからない!』という状態では
お客様の気持ちを察するどころではありません。
まずは、話題の理解力を身に付ける必要があります。

話題の内容が解らない場合は、直接お客様に質問するのも一つの手ですが
その前に、一度考えてみる事が自分の接客スキルを高めてゆきます。

1、おおざっぱに話題を要約してみる。

お客様の話が良く理解できない時は、話の大枠が見えていない時のはずです。
特に話が長い場合は、本題から脱線していたりするので
『結局、何を言いたいのだろう?』と、話が理解できなくなる事があります。
それを大雑把に『～(誰)が～(いつ)～(どこで)～(何を)した話』という感じでまとめてみます。

2、お客様の感情に焦点をあてる。

話の内容に、お客様のどのような感情が含まれているのか?を考えてみます。
怒っているのか?悲しいのか?不安に思っているのか?
それとも、出来事をただ話しているだけなのか?など、お客様の感情を捉える事で
話の質を理解しやすくなります。
ひょっとしたら、真剣な顔をして冗談話をしているのかもしれないですね。

【例題】お客様Aさんの話

『この前さ～〇〇の資格取るのに試験で東京行ったんだよね～
試験料とか交通費とか結構お金かかって大変だったよ。
でも、試験は思ったより簡単だったなあ～
その日は、東京泊りで、夜の街を楽しんで、さらにお金使っちゃったよw』

(話を要約)

〇〇の資格をとる試験が東京であった。
お金が結構かかった。
夜の街でお金をさらに使った。
試験は簡単だった。

(お客様の感情)

試験はうまくいったみたいで合格を期待している?
お金がかかって大変だったので気遣って欲しい?
夜遊んで、さらにお金を使って反省している?
それとも、ほかの店で浮気して欲しくないって思っている?

ちょっとした会話の中で、お客様の気持ちを察する為には、やはりはじめは
聞き返して、確認する事を繰り返すしかありません。

(返答の例)

- ①『試験うまくいったみたいで良かったね!私も何か、資格取ろうかなあ～』
- ②『お金いっぱい使ってるのにお店に来て大丈夫?』
- ③『えっ～!他のお店の女の子とイチャついてたの!許せない!』

これらの返答で、お客様がどう反応するか?を確認します。
その時の仕草や声のトーンなどしっかりと観察します。
それを繰り返してゆく事で、自分の感覚スキルを高めてゆきます。



お客様の気持ちを知る上で、言葉以外の表情や声のトーンなどを読み取る事は、とても大切です。なぜならば、言葉以外の所に相手の本心が見え隠れしているからです。

言葉以外のコミュニケーション能力を身に付けるためには、まず言葉と態度が一致しているか？を見極める必要があります。

下記のイラストのように、お願い事をして『わかったよ』と返事をしてくれたとしても言葉と表情が一致しないだけで、解釈が大きく変わります。声のトーンなども、注意して観察すれば、より深く相手の気持ちを知る事が出来るでしょう。

わかったよ



嫌だなあ～



こころよく



しょうがないなあ～



嫌だよ！

会話の内容を全て言葉だけで受け取ってしまったら『人の気持ちの解らない奴！』として相手からの印象を悪くしてしまう事がたくさんあります。

お客様の表情や声のトーンから、意図をしっかり受け止めるようにして『相手の気持ちが解るイイ女』になりましょう！



相手の気持ちを察するテクニック

その3視線やしぐさから気持ちを読み取る

私たちは、普段の生活の中で、言葉や文章を巧みに使い日々を過ごしています。言葉や文章はとても便利で、相手の気持ちを汲み取る必要もなく伝わるのですが時として言葉が足らず、相手の誤解を招く事もあるでしょう。また、そんな事にストレスを感じているお客様も多くいるので、キャバ嬢の接客では言葉がなくても、相手の気持ちを察してあげる事が大切です。

お客様は、視線やしぐさでマイナス的なメッセージを送っている事が多くあります。そのメッセージを見逃さないようにしましょう！

例えば、話がつまらないのに『お前の話つまらないよ！』とは、言えないものなのです。ハッキリと言葉で伝えてしまえば、人間関係に傷が入るし、なにより楽しいはずのお酒の席が気まずいお酒の席に一変してしまうからです。

そんな気持ちを汲み取ってあげる事で、お客様の心理的負担を軽減する事が出来ますし何より安心してお酒の席を楽しむ事が出来ます。

《視線やしぐさからお客様のマイナス的メッセージを読み取る》

【視線】 自分と視線を合わせてくれているか？
周りにキョロキョロ視線が移っていないか？

車のキーを気にしたり、時計を見たりしている時は話がつまらない、切り上げたいと思っている事が多いので『お時間大丈夫ですか？』『つまらないですか？』など声をかけてあげましょう。

目を合わせてくれない、瞬きが多い時は緊張しているか、あなたを好意的に思っていない事が多いので一旦席を立て、離れた所で様子を伺うのも一つの手です。

【姿勢】 興味がある場合は前のめりになる。
興味がなければ後にそらしたり、腕組みをする。

足を大きく広げて手を頭の後ろで組んでいる時はリラックスしているか、退屈している時の事が多いです。話題を変えて、話の流れを変えてみるのもいいかもしれません。

【動作】 ひげを触る、髪をいじる、テーブル上のものをいじる
会話中の動作は、人それぞれなのでよく観察しましょう。

頻繁にスマホを触っている人は、誰かからの連絡を待っていたり時間を気にしていたりする事が多くあります。『彼女からの連絡ですか？』と言いながら嫉妬している態度でスマホをしまっってしまったら、特別扱いしてくれていると思ってくれるかもしれません。

テーブルにある灰皿やボトルなどを触っている時は退屈をしている事が多く、会話がなんとなく上の空なら貴女に興味がないのかもしれませんが。

お客様の仕草や視線をよく観察してみましょう！



空気が読めない奴と思われる人

キャバクラにおいて『空気が読めない』接客は、あってはならないことですが一度や二度の失敗は誰にでもある事なので、失敗をする中で成長してゆきましょう！

空気が読めない人を『可愛い』と感じるお客様もありますが、度が過ぎると引かれてしまいます。『天然ちゃん』くらいに思われているうちは問題ありませんが、指名を増やす為には、やはり相手を察するスキルが必要になります。

お客様が、キャバ嬢に対して空気が読めない奴と感じる時は自分を売込もうと一生懸命になりすぎて、周りが見えなくなっているかもしれません。下記内容に注意して、接客をしましょう。

○一方的な話はNG

自分を売込む事に一生懸命になりすぎて、お客様に興味のない内容を話し続けてしまう。また、お客様の発言を待つ事ができなかつたり、お客様の言葉にかぶせて話をしてしまう。

お客様の中には、キャバ嬢の一方的な話を聞きに来ている方もいらっしゃいますが、そうでないお客様に、一方的な話をしてしまうと、嫌がられてしまいます。落ち込んで相談に乗って欲しかったのに、逆に相談されてしまったら、やはり嫌ですよ。

○話をするタイミングをはかる

一つの話で会話の流れが出来ているのに、話を割って違う話題を試してみたりお客様が気に入っている娘と話したいのに、みんなで盛り上がろうとしたりする。

話が盛り上がっているテーブルに、いきなり回される事もあります。自分がテーブルに着く前に、どんな話で盛り上がっていたのかを『何か楽しそうに話していましたね。何の話をしていたのですか？私も仲間に入れてください。』と、聞いてみるのもいいでしょう。

○自分の価値観で判断しない

水商売では、下ネタは人類共通の話題と言いますが、時と場合によります。ちょっとした下ネタは、会話を盛り上げますし、女性のセックスアピールになりますが度を過ぎると下品に感じてしまうので注意しましょう。

○強引な接客はNG

お店から売上を上げるように言われ、お客様へ強引に飲み物をおねだりしたり指名をお願いしたりする場合も、しっかりと相手を見極める必要があります。おねだりされて嬉しいお客様もありますが、強引な接客をして気分を悪くするお客様もいます。どちらかと言えば、後者のお客様の方が多いでしょう。ヘルプ席では、指名キャストに気を遣う必要があります。自分の大切なお客様に、強引にお金を使わせたら、誰だって嫌な気持ちになりますよね。キャバ嬢は一人で稼ぐ事は絶対に出来ないなので、チームプレーを心掛けましょう。



お客様の誘いを断る心構え

キャバ嬢の仕事をしているとお客様から店外デートの誘いを受けます。全ての誘いに応じていけば、身体が持ちませんし、かといって全てを断っていれば指名が取れません。また、同じお客様のお誘いを、何度も断り続けるのは、心が痛むものです。

やたら口説いてくるし、しつこく店外デートに誘ってくる！そんなお客ばかりになるとお客様は『口説きに来ている』『ただやりたいだけ』そう思ってしまうがちですがその前に、一度考えてみる事が自分の接客スキルを高めてゆきます。

貴女が『お客＝金』と違って接客をしていけば『キャバ嬢＝口説く対象』と考えるお客様ばかりになるのは当然の事です。貴女が、お客様に対して『金の切れ目が縁の切れ目』と思っているのであればお客様は『口説けないと解った時が縁の切れ目』となりお店に足を運ばなくなるでしょう。

逆に、貴女が『お客様を喜ばせるのが仕事』『楽しませるのが仕事』と違って接客していれば店外デートを断ったくらいで、お客様がお店に来なくなる事はありません。お店の前で待ち合わせして、そのまま同伴してくれるお客様も出てくるはずです。

『一度、場内指名してくれたくらいで、誘ってくる客なんて最低～』なんて思っているのであれば貴女がお客様の気持ちを理解しようとしていない証であり、貴女の気持ちを理解しようとしていないお客様ばかりが、目の前に現れるはずです。キャバ嬢の仕事を『キャバ嬢がモテる仕事』だと勘違いしていれば、そんなお客様ばかりになるでしょう。

そんな考え方で、テクニックばかり覚えても、いずれ接客に行き詰ってしまうはずです。口説き落としとして、やりたいだけの魅力しかない貴女を落とせない事が解ればお店に通う目的がなくなるからです。『お客様がやりたいだけ』ではなく、貴女にやる事以外に魅力がない証なのです。嘘や誤魔化しばかりが仕事となってしまうと、そのうちそれが身体に染み付いてしまいます。気づけば、私生活の中でも貴女の周りから自分を理解してくれる人がいなくなっているでしょう。

まずは、お客様からの誘いの断り方を考える前に貴女の接客の取り組み方を再確認する所から始めてみましょう。

とは言え、お客様は男なので、『あわよくば』という下心を持っています。人気キャバ嬢になれば、どうしても誘いを断るケースが増えてくるはずです。

誘いを断るのは、悪い事ではありませんし何も問題はありません。誘いを断っただけで、お店に来てくれなくなるケースもあるでしょう。そんな時は、まだまだ自分に魅力がないのだと、そう考えるようにしましょう。今以上に、お客様に楽しんで頂ける接客をするように努力すればいいのです。

また、お客様からのお誘いを断る時には、誠意をもってお断りする事が大切です。

- ①自分を誘ってくれた事に感謝し、感謝の気持ちを伝える事
- ②お客様の事を大切に思っている事を伝える事

『誘ってくれてありがとう』と、心を込めた一言が、お客様の心に響く事もあります。貴女が心からお客様の事を大切に思っていれば、お客様も貴女を大切にしてくれるはずです。



お客様につく嘘はどこまで許されるのか？

私たちの社会で嘘はいけない事とされていますが、実際には嘘がなければ私たちの社会の秩序は保たれないのも事実です。
また、自分の感情に嘘をつきながら上からの指示に従ってゆくのも人間社会でしょう。

末期癌を患った人に余命を告げない事で延命できたり
サンタクロースが居ると嘘をついて、子供に夢を抱かせたり
冷静に考えれば、嘘は、ありとあらゆる所で使われているのが私たちの社会です。

一度ついた嘘に感情移入して、その出来事が本当にあった事だと信じ切る人もいます。
殆どの人が、自分でついている嘘に気づいていないものなのです。

また、黙っている事は嘘にならない！と、それで本当に済まされるのか？
見て見ぬふりは、見ているのに見ていない事になっているから嘘じゃないのか？
嘘に救われる人もいれば、傷つく人もいます。
嘘に傷ついたおかげで、その先に大きく成長できる人もいます。
嘘により、その場は救われても、その先さらに苦しむ人もいます。

考えれば考えるほど『嘘』の線引きは難しいと思ってしまうでしょう。

では、《キャバ嬢がお客様につく嘘は、どこまでが許されるのか？》

キャバクラという場所は、お客様を特別扱いする場所であり
それを、お酒を飲みながら接客の中で体感して頂き、料金を頂く商売です。
お客様には、疑似モテモテ体験をして頂く場所とも言えます。
従って貴女が嫌いなタイプのお客様でも、嫌いだと言わずに楽しんで頂かなくてはなりません。
即ち、嘘をつかなければ仕事にならないのが、キャバ嬢です。

しかし、嘘にも限度というモノがあり、どこまで許されるのか悩んでしまう方も多いでしょう。
結論を言ってしまうと、貴女次第です。

全く同じ嘘でも、『嘘をつかないとお金を使ってもらえない』と思うのと
『嘘をつかないとお客様に楽しんでもらえない』と思うのでは、その先の未来が全く違うからです。
貴女が、お客様の事を大切に思っている事が、とても大切なのです。

同じ嘘でも、自分の事を大切に思っている人からの嘘は、許せますが
自分を利用しようとしている人からの嘘は、許せないと思ってしまうからです。

『彼氏いるの？』と、お客様に聞かれて、本当にいなくて『いないよ♡』と答えても
殆どのお客様が、貴女が嘘をついていると思っているのがキャバクラに通うお客様で
初めから疑似恋愛を楽しみにきている場合が多くあります。

彼氏がいるのに『いない』と言う事に抵抗があるのなら
『好きな人がいる』くらいに留めておけば『俺にもチャンスはあるかな？』と
楽しみながらお店に来てくれるかもしれません。

ただ、嘘をつく事に慣れてしまうと私生活でも平気で嘘をつくようになってしまうので注意してください。
出来れば、お客様とは信頼関係の中で繋がれてゆくのがベストです！

嘘をつく事に抵抗のある人は、無理に嘘をつく必要はないと思います。
無理に嘘をついても、お客様に伝わってしまうのでバレバレな事が多く、逆にキャバ嬢に気を使って
気づかないふりをしてくれているお客様も沢山いるのです。
お客様に気を使わせているようでは、キャバ嬢失格となります。
彼氏がいる、旦那がいる、子供がいる事を公にして指名をバンバン取るキャバ嬢も沢山います。

嘘をつく事は絶対悪というわけでもないでしょう。
嘘だと解っていないが楽しむお客様も沢山いますし、嘘をついてくれているから楽しめる事も
沢山あり、『嘘をついてくれていてありがとう』と思っているお客様もいます。



お客様へのメールは、営業時間外でもしないとダメなの？

『仕事と私生活をキッチリ分けたい！』『お店から一步出しまえば、お客様とは無関係！』『お店の営業時間外にお客様とのメールのやり取りは、時給が発生しないのでやりたくない！』
そう思っているキャバ嬢も、たくさんいらしゃるのではないのでしょうか？
そうってしまうという事は、貴女が『お客様＝お金』と持っているという事になります。

営業時間中しかメールが届かなければ、お客様はどう思うか？を考えれば
『ああ～僕こ事はお金としか見られていないんだ。』と、そう思うでしょう。
これでは、どうしても指名を増やす事はできません。
どうしてもメールが嫌なら、そのお客様の為に自腹で尽くす必要があります。

東京の人気キャバ嬢で1億円稼いだ人の話を聞いた事があります。
そのキャバ嬢はお客様の為に7000万円以上自腹で使っていたそうです。
やはり与えなければ、何も手に入らないのが、この世の仕組みなのでしょう。

お店の営業時間外にお客様にメールする事は自分の時間をお客様に使っている事になります。
自分の時間を割いてメールを貰ったお客様は、自分を『お金』の対象として扱われていないと
思うでしょう。『大切にされている』事を実感できるわけです。

自分の時間を、お客様に与えている事になるので、その結果が指名となって返ってくるはずです。
自分を大切に思ってくれると感じているお客様は、必ず貴女を大切にしてくれるでしょう。

一人一人のお客様が、お店に来てくれるから自分の給料が出る事に感謝する事が大切です。
まして指名してくれるお客様は、自分の給料に大きく貢献してくれている特別な
お客様になるので、感謝の気持ちを伝える必要があります。

人生において『感謝する』という気持ちは、とても重要です。
色々な物事に感謝できない人は、どうしても嫌な出来事が増えてしまうものです。
逆に、多くに感謝できる人の未来は自然に明るいものとなります。

従って、お客様が自分の為に金を使ってくれている事に感謝している人と
そうでない人では、その先に起きる未来が、大きく異なってしまう事になります。

感謝を伝える方法は、ひとそれぞれなので、貴女のスタイルで伝えるようにしましょう。



☆☆☆ お客様をつかむためのメールの活用

お客様へ営業メールを送る事は、キャバクラに限らず、今では当たり前の時代になっています。人気キャバ嬢は皆さん、メールをフル活用しているので、携帯やスマホの操作にやたら詳しいのも特徴です。瞬時にメアドを交換する術を身に付けているので、お客様のメアドを聞き逃す事もないわけです。貴女の指名本数に大きく貢献しているのが『メール』と言っても過言ではないでしょう。

○お客様は自分のメアドを聞かれて悪い気はしない

キャバクラがお客様の誰しもがモテる場所なので、お客様は女の子からメアドを聞かれなくて逆に寂しく感じたりするものなので、遠慮なくどんどん聞きましょう！
迷惑メールや詐欺メール、スマホや携帯電話などの話題から、流れで聞き出すのもひとつの方法です。

○感謝のメールを送る事

せっかくメアドを聞かれたのにメールがないと『自分に興味がない？』と思われてしまいます。来店され帰られた直後、または翌日には、必ず『ありがとうメール』を送りましょう。『昨夜はありがとうございました。昨夜は体調が悪そうでしたが、今日は大丈夫ですか？』など気遣いされるメールはもらって嬉しいものです。

○お店の営業時間外にメールを送る

殆どのお客様は『お店の営業中に送るメール＝営業メール』と思っています。営業メールと解っていて、それを楽しんでいる人も沢山いますし『お店に来てやっている！』という立場に満足しているお客様も多くいるので初めのうちは、お客様自身もそんなに気にしていませんがさすがに営業時間中しかメールがないと『自分＝お金？』と感ずるようになって離れてしまいます。逆を言えば、営業時間外のメールは、『自分＝お金』ではないと思わせる事が出来るのです。営業中の『暇だからお店に来て♪』というメールより、営業前の『仕事行ってくるね♪』というメールの方が受け取る側のお客様に喜んでもらえるはず。特に、お店が休みの日に、好意のある女の子から貰うメールは嬉しいものです。

○頼りにしている事をメールで伝える

男性は、気になる女性に頼りにされるだけで、とても嬉しいものです。『今、本屋にいますけど、私でも読める小説ってありますか？本を沢山読んでみたいで知的な感じがしたから・・・』のようなメールはGOODです。

○お客様のメールには、必ず返信する

お客様は、特別扱いされたくてキャバクラに通います。従って、無視される事を極端に嫌うのでメールの返信は必ずしましょう。すでに信頼関係が出来上がっているお客様でテクニックとして返信しないのはOKです。

○定期的にメールを送る

長期間過ぎてメールをもらっても、『この子誰だっけ？』と思われてしまうので定期的にメールを送って忘れられないようにしましょう。例えばTVで、お茶漬のCMを定期的に見ていると、なんとなく食べたくなる事がありますが全く見なくなると、お茶漬の存在そのものを忘れてしまうものです。返事を貰えなくても、定期的メールを貰っていると記憶に残るものなのです。

○時間帯を考えずにメールしない

誰しも、起床前後、就寝前後のメールは不快に思うものです。メアド交換する時に、普段何時に起きて、何時頃寝るのか聞いておくようにしましょう。

○メールアドレスはしっかりと管理する

毎日、たくさんのお客様との出会いがあるので、教えて頂いたメールアドレスはしっかりと管理しましょう。頂いた名刺に日付や会話の内容など記憶に残るメモ書きをしておくのも営業活動の基本です。後で、この人誰だっけ？アドレスあってるかな？なんて事にならないようにしましょう。

○お客様からの返信がなくても気にしない

お客様に勇気を振り絞って送ったメールでも返信のない事がよくあります。そもそも、嫌いな相手にメアドを教えるわけがないので、あまり気にしなくて大丈夫です。キャバ嬢からのメールは読むけど、返信しないお客様はたくさんいます。



残念な客、痛い客なんてどこにもいない

キャバ嬢の仕事に慣れてくると、自分にとって都合のいい売上になるお客様とそうでないお客様を無意識に比較してしまうものです。

何度もお店に指名で来店してくれて、店外デートに誘われたい、口説かれたい毎回、そこそこお金を使ってくれるお客様は、自分の給料に直結するとても楽なお客様となり逆に、一度の場内指名だけで、しつこく店外デートに誘われて、しかもお店には来てくれないお客様は労力ばかりかかり、売上につながらない客となり、自分にとって都合の悪い客になるわけです。

そんなお客様は、『遊び方を知らない残念な客、痛い客』などと言われてしまいますがその発想はキャバ嬢側の考え方で、『キャバ嬢の気持ちをわからない客』としています。そして、キャバ嬢の気持ちが解らない客とされたお客様は、当然のように貴女自身を『お客の気持ちが解らないキャバ嬢』として、見ているはずですよ。

自分の事を理解してくれないキャバ嬢にお金を使ってくれるものではないのでしょうか？

勘違いしているキャバ嬢がとても多いのですが、キャバクラでのキャバ嬢の仕事はお店に来てくれた、お客様に楽しんで頂き、癒してあげるのが仕事です。普段の生活の中では、体験できないような気分にならせてあげなければなりません。お客様を王様気分でもてもてにしてあげなければならないのです。間違ってもキャバ嬢がもてもてになり女王様気分になる仕事ではありません。

沢山のお客様から指名されると、自分が男性からもてていると思いがちですが実際に多くのお客様から指名されているキャバ嬢は、自分がもてているとは思いません。自分自身の努力の結果として受け止めているはずですよ。

なぜならば、自分がもてていると思っているキャバ嬢が指名されるわけがないからです。

貴女がホストクラブへ通う、お客の立場になって考えてみるとわかると思います。貴女なら、ホストクラブで自分がもてもてだと思っているホストに指名するのでしょうか？ 貴女なら、普段からお客を残念な客、痛い客として見るホストに指名するのでしょうか？

誰だって、自分を大切に思ってくれる相手を大切にしようとするものです。



何気ない一言を忘れない

キャバクラに限らずどんなお店でも、お客様にとって居心地の良い場所なくてはお客様に再来店してもらえません。

接客とは、お客様を気持ちよくさせる事であり、ちょっとした一言だけでお客様を癒し、また元気にさせる事が出来る楽しい仕事です。

『お仕事頑張ってネ。』

『無理しないでね。』

『今日は楽しかったです。また来てくださいね。』

『ありがとうございます。』

『すごいですね。』

『カッコイイですね。』

『〇〇さんには、いつも甘えちゃってゴメンナサイ。』

『いつも指名してくれてありがとう。』

など、男性は、女性のちょっとした気遣いに癒されたりするものです。

男性は狩猟的な本能を持っているので、成果や結果に拘る事が多く

女性は、保守的な本能があり、自身の存在や周りへの影響を意識してしまいます。

従って、女性的感性のまま言葉かけるのではなく、男性的な感覚を理解する必要があります。

男性には『男のプライド』的な心情があり、女性の前では色々なやせ我慢をしているものです。

これは女性に対しての男性特有のプライドで、そこをしっかりと理解して接客をしましょう。

心のこもっていない言葉では、なかなか伝わりませんが

『すごい！』『カッコイイ！』など、単調な一言でも特別扱いしてあげればOKです。

『貴男は、私にとって特別な人！』として、特別扱いする事を心がけましょう。

指名テーブルを一度離れて戻った時に『ただいま！』と一言添えるだけで

『このテーブルは、私の居る場所』となり、そんな一言でもお客様に喜んで頂けます。

貴女にとって特別な男で居たいのが、キャバクラに通う男性の特徴なのです。



お客様の愚痴を聞いてあげるだけで特別な女性になれる

他人の愚痴は、聞いているだけで疲れてしまいますが
キャバ嬢は、お客様の愚痴を聞く事も仕事の一つです。

『愚痴る』という行為はマイナスなイメージがあり、日々の生活の中で愚痴を言いたくても
言える場所など、なかなかないものです。
特に男性の場合は、愚痴るのは女々しくいけない事と思っているので
愚痴を言いたい気持ちを、抑え込んでいる事が多くあります。
そんなお客様が、愚痴を言う時は、本当に辛い時だと察してあげる事が大切です。
お客様にとって、何一つ嫌な顔をせず愚痴を聞いてくれる特別な女性になりましょう。

【愚痴る側のメリット】

- 1、『自分の存在を認めてもらいたい』という気持ちの欲求が満たされる。
- 2、自分の正直な気持ちを言葉にする事で、溜まっている不満を吐き出す事ができる。
- 3、人に話す事で、自分自身の気持ちが整理できる。

愚痴る人は、あくまでも自分を認めて欲しいだけなので、話の内容は一方通行となり
聞く側は、自分に興味のないとつまらない話になりますが、ただ『聞く』に徹する事が大切です。
反論や説教をしてしまえば、愚痴るメリットが無くなってしまい『話すんじゃなかった』と
お客様に後悔されてしまいます。

私たちが生活する社会では、『愚痴』は悪い事とされていますし、他人の愚痴を聞くのは
誰だって嫌なものです。従って、誰しも嫌がる愚痴を優しく聞いてあげる事が出来れば
貴女は、そのお客様にとって特別な女性になる事が簡単に出来るのです。

お客様が愚痴を言い出したら、お客様をしっかりとつかむチャンスだと思きましょう！



妬み・嫉妬とうまく付き合う

指名をたくさん取る為には、キャスト同士のチームワークがとても重要なポイントになります。理由は自分の指名テーブルが重なった時、他のキャストにフォローしてもらう必要があるからです。自分一人だけでは、稼ぎが増えないのがキャバ嬢の仕事だという事をしっかり理解し常にチームワークを意識した接客に取り組む必要があるのです。

しかし、人は誰も他人と比較して、自分の状況を確認してしまう生き物です。それは、人間の本能のようなもので仕方ない事なのかもしれません。自分と周りを比較して、自分自身を低く位置付けてしまったり、無意識な競争心から自分の心の中だけで他人と勝負をし、自分の心の中だけで負けを認めると自分に勝った相手を妬んだり、嫉妬心を抱く生き物なのです。時には、自分に勝った相手の不幸を喜んでしまう事もあるでしょう。

また、周りが他人の悪口を言うような環境だと一緒になって悪口を言う事で自分が正当化されます。周りと同じ事が良い事で、周りとは違う事はいけない事だと無意識にそう思うのです。

従って、常に自分の正直な感情と向き合う事が必要になります。無意識に正当化された自分自身や、自分より勝る相手に嫉妬心を抱いている事に気づけなければお店のチームワークは、どんどん乱されてしまうのです。

自分と周りを比較すること自体は、何も問題ないのですが、比較した結果、自分を低く位置づけ惨めな気持ちになったり、相手を嫉妬したり、相手の不幸を願ったりする事に問題があります。

嫉妬は、自分を無知無力だと決めつけている行為だと思ってください。

自分の容姿など、もはや努力ではどうしようもないことに関して嫉妬心を覚える人は自分の容姿をさらに悪化させる印象を相手に与えるだけであり、それを補う手段すら知らず何の努力もしない、無知無力な証と言えるでしょう。そして、いつも嫉妬心を覚え、「自分は無知無力」だと自分を決め付けていると当然、その通りに人生が流れてゆくでしょう。それは、冷静になって考えれば、当たり前の事なのです。

指名が取れず、指名の取れる人を嫉妬するのではなく、自分自身が指名の取れる方法を知らないだけであり、それを知る努力をすれば良いだけなのです。

貴女が自分を無知無力だと決めつけている男性に好意を抱かないようにお客様も、そんな女性に好意を抱かないものなのです。

指名を取る為には、自分の抱く嫉妬心としっかり向き合う事も重要なポイントです。また、嫉妬心を抱く事で、多くを学ぶ事ができ、貴女を成長させてくれるのでその部分だけを見れば、嫉妬心を抱く事は、悪い事ではないのです。



★★★ 常に印象に残る接客を心がける

お客様に自分を覚えてもらわなければ、指名をしてもらえないのは当たり前ですが一生懸命仕事をしていれば、お客様の記憶に残るものです。かと言って、ただ会話しているだけでは指名が増える事はないでしょう。会話の中でも、お客様の印象に残るエピソード話があれば、2回目の来店でも覚えていますし初対面の挨拶でも印象に残る一言を添えるだけで、お客様の記憶に残るものです。

○完璧な女性はモテない

弱みを見せたり、どこか抜けている感じがした方が、男性にとって近寄りやすいものです。完璧な女性は、無意識に手が届かないと思ってしまうものです。男性にとって手が届きそうな感じをアピールするのもいいでしょう。

○いい香りをさせる

移り香を気にする男性はたくさんいるので、強い香りは避けなければなりません。男性は『女性=いい香り』というイメージを抱いているものです。嗅覚は脳に直結しているので、ほんのり香る匂いでも無意識に印象付けられます。

○話題に入れない人にも気遣いをする

数人の席で一人だけ話に入れないお客様がいたら、そんなお客様にも気遣いを忘れずに！自分が苦手なタイプでも、分け隔てなく気遣いが出来る貴女の姿は、同席した他のお客様にとってもいい印象を与えるはずです。

○お客様に合わせるだけでは印象に残らない

無理に自分のキャラをつくる必要はありませんが、周りに合わせる事ばかりに気を取られると自分らしさが打ち消されてしまう事もあります。時に、自分の好きな事、得意な事を話題にし印象付けするのも大切な事です。

○視線を合わせる

会話中に相手の目を見るのはもちろん、それ以外の場面で何度も視線が合うと男性は、どうしても視線の相手が気になるものです。ただ、見つめ過ぎるのは逆効果なので、さりげなく視線が合うテクニックを身に付けましょう。

○その日のうちに連絡を入れる

お客様からメアド交換をする事ができれば、そのお客様は貴女の事を気に入っているはず。そんな貴女から、その日のうちにメールが届けばより深く印象付けられます。閉店後では、時間が遅すぎるお客様であれば、お店から帰られた直後に送るのもいいでしょう。『時間が足らなくて残念でした。』『とても楽しかった。』『もっとたくさん話したかった。』また、お客様との会話を絡めた内容でメールすると『僕の話をちゃんと聞いてくれたんだ。』と思ってくれるはず。』

○ありきたりな質問や鑑定するような質問はしない

『趣味は？』『子供は好き？』のような、貴女が何度も聞かれるような質問は、お客様も同じように何度も聞かれている内容なので、印象に残らないでしょう。また、いきなり『仕事は？』『年収は？』『血液型は？』のような男性を品定めしていると感じる質問は引かれてしまう事もあるので注意しましょう。どこのキャバクラに行っても聞かれる同じような質問を避けるだけでも印象に残るものです。



☆☆☆ キャバ嬢の仕事の基本

①笑顔を忘れず、しっかりと挨拶する。

第一印象が悪いと指名は取れません。

話をする前に笑顔、挨拶をした後に笑顔など、明るい印象を与えるようにしましょう。

男性は明るくて笑顔の絶えない女性に惹かれるものです。

②時間を気にする事

時間制料金なので、限られた時間での接客となります。

時間を気にした接客が出来なければキャバ嬢として失格です。

短時間でお客様の心をつかむ努力を怠ってはいけません。

③ダメな事はダメだと言う

酔って色々無理強いしてくるお客様もいます。

曖昧な返事をしておくとトラブルのもとになる事もあります。

時には、ダメな事はダメだとはっきり伝える事も大切です。

④お客様から直接お金を受け取らない。

お店が集客したお客様から私的にお金を貰うのはルール違反です。

『この人なら大丈夫』と思った相手に限ってトラブルが起きます。

『あげる』と言って渡されたお金でも、後になって『返せ!』と言われる方が多いのです。

⑤同伴時は、特に気遣い気配りを!

お店の外では、普段の自分が見え隠れし、お客様も貴女の本性を敏感に察します。

服装や身だしなみはもちろん、食事の時に料理を小皿に取り分けたり、調味料を取ってあげたり

ちょっとした気配りを忘れないようにしましょう。

⑥ヘルプ席は、指名キャストの私生活などの話をしない、メアド交換をしない。

ヘルプ席では、指名キャストにとって都合の良い接客を心がけましょう。

キャスト同士が協力し合わなければ、自分の指名も増やせません。

ヘルプをしっかりこなせるスキルがなければ、指名はとれないものなのです。

⑦頂いた名刺やメアドはしっかり管理する

お客様を覚える事は、キャバ嬢にとって大切な仕事です。

何ヶ月も経ってからの2度目の来店で、自分を覚えていてくれれば嬉しいものです。

頂いた名刺やメアドは、来店日や時間、話の内容などと一緒に管理しましょう。

⑧常に話題探しをする

無口なお客様もいるので、話題に乏しいと気まずい空気を作ってしまいます。

常に話題づくりに心がけ、様々な分野での情報収集をしましょう。

最低でも、ネット上の最新ニュースはチェックしておきましょうね!

⑨会話に行き詰った時は・・・

会話に行き詰った時は、お客様のこだわりや、笑って済ませるくらいの失敗談を

聞き出すのも、一つの方法です。

男性は、自分のこだわりで共感してくれる女性に好意を持つ傾向があります。

趣味や特技、成功談や専門知識などの話をしっかり聞いてあげるのもいいでしょう。

ちょっとした失敗談などでも共感してあげれば、話が盛り上がったりします。

⑩ちゃんと出勤をする

出勤日が不定だと指名数は安定しません。

せっかくお客様が貴女に会いに来て、お店にいなければ他のキャストを指名してしまうからです。

毎日出勤できなくても、出勤する曜日くらいは固定してお客様に伝えましょう。

⑪接近して接客をしましょう。

ベタベタして接客する必要はありませんが、膝が触れるなど体の一部が触れるくらい接近して

接客しましょう。男性は女性が近くにいるだけで、ドキドキするものなのです。



☆☆☆ キャバ嬢の仕事のちょっとしたコツ！ 1

《接客に正解はない》

大前提として、お客様を癒してあげる、楽しませてあげる、喜んでもらうのがキャバ嬢の仕事です。色々なタイプのお客様がいらっしゃるの、どうしてもお客様を見極める目が必要になります。お客様が何に興味があり、どんな事に嬉しく思うのかしっかり観察しましょう。型にはまった『正しい接客』などないと思った方がいいでしょう。

《分かち合う、共有し合うのが接客のコツ》

誰しも自分を理解してもらえると嬉しいものです。お客様も例外ではありません。お客様の考え方や興味のある事などを共有し分かち合うように心がけましょう。自分に理解できない事は『解らない』と言葉にして『知りたいから教えてください』と伝えてください。解らないのに解ったふりをしてしまう事は避けましょう。

《お客様はキャバ嬢を口説くためだけにキャバクラに通っていない》

接客をしているとお客様から口説かれる事が頻繁にあるので、お客様はキャバ嬢を口説くためにお店に通っていると錯覚してしまう事もあると思います。しかし、近隣にあるキャバクラ全店舗に足を運ぶお客様全てが、キャバ嬢を口説き落とすために通っているのか？と考えれば、誰でも疑問に思うはず。お客様は男性なので、当然『あわよくば』という気持ちがあるでしょうが、それだけではないのです。それを見極める目を養う事が出来なければ、色恋だけでお客を引っ張る事になり辛くてしんどい接客が続く事になるでしょう。『あなたと付き合う事はできない』とハッキリ伝えても、お客様を離さないイイ女になりましょう。『やるだけ』しか魅力のない女になり下がるのはイヤですよ！

《お客様に尽くせばいいというものではない》

もちろん、ひたすら自分に尽くしてくれる女性が好きなお客様もいますが、ただひたすら尽くされると『うっとおしい女』と思うお客様もたくさんいますし、どちらかと言えばその方が多いかもしれません。ここぞ！という場面で、お客様の為に一生機延命になれる素敵な女性を目指しましょう。

《普段の身だしなみにも気を使う》

どんな人も、服装、ヘアースタイル、メイクなど外見を整えるだけで、気分が変わるものです。積極的なれたり、不安が減ったりする事もあるでしょう。よくモタモタの格好をして、ボサボサの頭で、お店に来てから、身だしなみを整える人もいますがお客様にどこで見られているかわかりません。外でばったりお客様に会って自分から声をかけたら『誰？』って言われないようにしましょう。お客様が抱いている華やかなイメージを壊してしまいます。

《『貴男に関心がある』事を伝える》

お客様は自分に関心がないと感じるお店には通わないものです。貴女がお客様に興味がある事を伝えるだけで、お客様は『また来たい！』とってくれる事を忘れないようにしましょう。

《苦手なお客様ほど自分を磨くチャンス！》

誰にでも苦手なタイプの相手がいるものです。ただ嫌だと感じて避けているだけでは何の解決にもなりませんし、次々と同じタイプの方が目の前に現れるものです。何が嫌なのか？を深く考えると自分も同じ一面を持っており、そこを改善する為のシグナルだったりもします。そして、素敵な人と感じる女性は、誰にでも分け隔てなく接しているものです。キャバ嬢の仕事を一生懸命していれば誰でもできるようになる事です。

《一人ひとりのお客様を大切にしなければならない》

お客様は、どこでだれと繋がっているのかわかりません。嫌な態度を取ったお客様が大切にしているお客様と繋がっている事もあるのです。ファンを大切にしない芸能人が売れないように、一人ひとりのお客様を大切に出来ないキャバ嬢は指名を増やす事は出来ないものです。



キャバ嬢の仕事のちょっとしたコツ！ 2

《スマホや携帯電話の機能を熟知する》

お客様とのメアド交換にもたついているだけで、ちょっとしたストレスになってしまいます。スムーズなアドレス交換をする為に、最低でもメアド交換機能くらいは熟知しましょう。指名の多いキャバ嬢が、スマホや携帯電話の機能に詳しいのも特徴の一つです。スマホや携帯電話の機能を知っているだけで話題づくりにもなります。

《流れる会話を心がける》

『何を飲まれますか？』と聞くより『水割りでよろしいですか？』と聞いた方がその場がスムーズに流れるように、お客様にはできる限り『NO』と言わせないように心がけて会話をした方が、その場の空気は和み、楽しく過ごして頂けます。また、お客様を察する良いトレーニングにもなります。

《苗字ではなく名前で呼んでみる》

仕事など誰でも苗字で呼ばれる事が多く、自分を名前で呼ぶ人は自分に近い人だと思います。お客様を苗字ではなく名前で呼ぶ事ができれば、たったそれだけの事でお客様と貴女の距離はグ〜んと近くなり、親しみを感じてくれるお客様はたくさんいます。貴女がお客様にニックネームをつけて呼ぶのもいいかもしれません。

《お客様に興味を持つようにする》

お客様が貴女に興味を持ってもらわなければ指名はしてもらえませんが、お客様は自分に興味のないキャバ嬢を指名する事はありません。まずは貴女がお客様に興味つ事が先なのです。貴女がお客様に興味を持てれば、自然に指名が増えて行くでしょう。

《無理に客単価を上げてはダメ》

おねだりされて、応える事で優越感を得るお客様もいるので全てのお客様に当てはまりませんが基本的には、オーダーで無理やり客単価を上げるより、延長して楽しい時間を長く過ごしてもらい満足感を高める方が、次回の来店に繋がるといえます。1時間で3万より2時間で3万の方が、お客様にとって良い印象が残るものです。

《失敗を繰り返して成長するもの》

どんな人も失敗を繰り返して成長してゆくものです。ちょっとした事でお客様を怒らせてしまう事など誰にでもある事です。失敗を恐れず前向きに接客しましょう。失敗に対して、ちょっとしたプレゼントでフォローするだけで、お客様との距離を縮められたりします。お客様への気持ちを込めれば、自然にお客様の記憶に残るものなのです。

《接客では他のキャストのGoodフォローを心がける》

同席中の他のキャストのフォローを忘れてはいけません。キャバクラとはチームワークで盛り上げるお店であり、貴女の給料も貴女一人では稼げません。特に、ヘルプでは本指名のキャストにとって都合の良い接客を心がけましょう。本指名のキャストが言いにくい事でも、ヘルプなら言いやすい事は沢山あります。予め指名の多いキャストとのコミュニケーションをしっかりと取っておく事も大切です。

《お客様からのメールは必ず返信するのが鉄則》

すでに信頼関係が出来ているお客様なら、まだしも数回しか話した事がないようなお客様に『自分に関心がない』と思われるしまうと、お店から離れて行ってしまいます。お客様は『忙しいからメールできないんだ・』などとは思ってくれません。お客様からのメールは、どんな短文でも良いので必ず返信するようにしましょう。自分に関心のないキャバ嬢を指名をしてくれるお客様はいないのです。