

接客が大好きだ！

現役トップアパレル販売員

トップ接客YouTuber

沼尻 裕太



- 1986年 茨城県生まれ。専門学校卒業後、美容室ブルーパフェに入社。
- 2008年 株式会社ウィゴー入社
WEGO 原宿竹下通り店配属。メンズリーダーとして売場作り、在庫管理、後輩育成などを担当
- 2009年 株式会社コーエン（ユナイテッドアローズグループ）入社
店長として店舗の販売戦略の策定及び遂行、スタッフの指導育成、店舗運営業務と管理などを行う。配属されたソラマチ店を全店1位にし表彰を受ける。
その後、最も予算の高いエリアである都心エリアのスーパーバイザーを担当。エリア販売戦略の策定及び遂行、店長の指導育成、人員管理、店舗運営業務の管理及び監査役、社内教育研修の企画及び講師役を行う。活躍が認められ、存続危機店舗エリアの担当となり7店舗の売上を復調させた。
本部の研修・教育担当に着任し、全社員の接客及びマネジメントの講師を担当。
人事採用教育担当に着任し、中途入社者研修の企画及び講師役、新卒者研修の企画及び講師役、インターン及び会社説明会の企画と実行、SNS活用企画と実行、高卒採用及び自社HPリニューアルの業務委託選定と窓口、新卒者の指導役を行う。
- 2020年 B:MING LIFE STORE (BEAMSビームス) 在籍
店長として現場復帰。お客様アンケート獲得数・獲得評価レベル1位を獲得。
- 現在 colorful 設立
YouTube「ぬまチャンネル」運営
URBAN RESEARCH 在籍



■ 講演内容

『現役トップアパレル販売員から学ぶおもてなし接客～実店舗の価値創造～』

『アパレル販売YouTuberから学ぶもっと楽しくなる接客』

コロナ以降、実店舗の販売員はどう在るべきか。ネット販売では生み出せない価値は何か。店頭的第一線のお客様と向き合ってきたリアルな実情と、接客ノウハウを講演でお届けいたします。また、6年以上のYouTube発信を通じて、様々なアパレルブランドに勤める現役販売員さんから、トータル2,000通以上のお悩み相談を受けてきました。お客様のお気持ちだけでなく、実店舗で働くリアルな販売員さんの声を代弁し、これからも求められる販売員を深く知ることができます。ビジネス書には載らない、今も尚、現役でお客様と向き合っているからこそ生み出せる『令和の接客サービス』について学べる講演です。

『売上最大店の店長（orストアマネージャー）が行っている個々の強みを引き出すリーダーシップ』

『トップエリアマネージャーから学ぶ店舗と人材のマネジメント』

週の予算達成。月の予算達成。半年の予算達成。目の前の成果に追われるマネージャー職。そんな中で、次世代のマネージャー候補の育成も推し進めなくてはならない。一人で抱え込むには、あまりにも膨大なミッション。成果を生み出すためのプロセスは何か。個性を活かす人材育成とは何か。マニュアルなど存在せず、自分で考え自分で試行錯誤する仕事。私も、最大14店舗を抱えるエリアマネージャー、東日本40店舗を統括するマネージャーを経験し、たくさんの方の困難に向き合ってきました。過去に前例の無いミッションをクリアするには、とにかく現場と向き合うことでした。本部に協力を仰ぎ、部下を見つめ、信じる。孤独と向き合うことが、実はミッション達成の近道だったので。精神論ではなく、具体的にどう逆境と向き合っていくのか。生々しい現場視点の気づきを詰め込んだ講演です。

『不調を無くす！成果を持続させるメンタルセルフケアの具体的な実践術』

『Z世代とのコミュニケーション～チームを巻き込む対話術～』

■ 実績

ルミネ荻窪 2021～2023年度CS向上サポート役
イオンモール / パルコ / 三井不動産商業マネジメント / 三菱地所・サイモン / 東急不動産SCマネジメント / 阪急阪神ビルマネジメント / 札幌駅総合開発 / トヨタカローラ / コーエン / 東レ その他多数

■ YouTubeチャンネル

ぬまチャンネル【アパレル接客販売動画マニュアル】
<https://youtube.com/channel/UCVmVXS2ZQ4zb9WmjCsP5uzw>

■ I am I community ■
自分らしく働くための、自分らしく生きることを見つけるための、皆さんとのコミュニティチャンネル。主に、アパレル販売員を中心に、仕事で悩む方々のお役に立つ情報を発信中！



株式会社シーレイズ Tel: 03-6412-8297 Mail: info@c-rays.co.jp

～あなたの人生に“キッカケ”を。プロフェッショナルの声を届けます～

接客スタッフ向け

- ・アルバイト時代から見ていた沼さんに会えて感動でした。ありがとうございます。自分を大切に思うと同時にスタッフの理解を深め守っていきたくて思いました。接客で悩んだらYouTubeおすすめしていきます！
- ・デジタルとアナログの使い分けに関して、今までデジタルに頼りきりだったので物事に応じて使い分けていこうと思いました。
- ・今回の講義を受けて、自身の気持ちがより前向きになりました！新しいことばかり知れて、すごく良い90分間でした。
- ・体験を通して考え、答えを見つける姿勢に感動しました。
- ・細かな例をあげて説明してくださり、明日から活用できるスキルを学びました。
- ・正しい情報を伝えて商品説明することも大事だが、自身が商品を好きになり想いを伝える大切さを学んだ。

マネジメント層向け

- ・人に対してあそこまで寄り添える人柄もすごく素敵でもっとファンになりました！自分の店舗のスタッフと向き合う時も参考にできそうです。
- ・とてもモチベーションが上がる講義でした。SVや店長の熱い気持ちをより強く感じる事も出来て、とてもいい機会でした。自分や他人を色に例えて接していく事をより強くイメージして寄り添っていきたくて感じました。他にも具体的に今から出来る事を教えていただけだったので、バックルームの綺麗さや手書きなど取り組んでいきたいと思えます。
- ・今までの店長会の中で一番心を動かされました。とても現場の店長の悩みや共感できる点も多く、誰もが失敗を重ねて今の強い心をもって仕事に向き合っているのだなと安心しました。本部の方、全員に講義を見て頂きたかったです。
- ・沼さんの講義で涙を流す店長さんたちも多く、一人じゃないんだなと実感し、みなさんが同じ思いで熱量で日々運営や教育をしていることが分かった貴重な時間だった。
- ・スタッフの mindset セットや育成に悩んでいたのも、環境を整えることや一つ一つの行動でも細かなところまでケアをしていかないといけなくと学び、店舗でもすぐ実践していきたいと感じました。
- ・時代がどんどん変化していく中で自分たちもそこに合わせた教育をしていかないといけないと改めて思わせられたのと、一人じゃないと思えました。
- ・いつもyoutubeで見ている方だったので動画では分からない苦悩の面なども聞いて改めてみんな頑張ってるんだなと励まされました！またZ世代の育成に関しても今までと全てを変えて捉えるのではなく会社のルールや本人を知る、など基本的なことが大切だなと再認識させて頂きました！！
- ・すべて背負うのではなく周りの人をしっかり頼ることが大切だと改めて考えることができました。
- ・これからの時代で必要となる部下との関わり方、店長としての在り方をより現場に近い沼さんの実体験をもとにわかりやすく講義いただき、状況を思い浮かべながら自身の運営と照らし合わせ受講出来ました。
- ・自身の今までの店長の在り方を改めて考えさせられる時間でした。店長としての部下との関り方、個性によりそった指導がより大切だと感じました。ありがとうございます。