**競合店について**

　・価格→競合店より高い　価格競争に参戦するか、宣伝で勝つか。

　　　　　　　　　何らかの割引→５人で４人分の料金など計算に困らないような

　・配置→一階教室を希望

　・勧誘強化

　・出張占い（？）

**準備**

　・様々な場面を想定した練習

　　　Ex.)多人数相手、大人、子供づれ、

　・話が長い場合どうするか

　・なんについて占うか、今年の内容を残す。

　・暗幕の確認

**会場設営**

　・安全ピンの使用よかった

　・上窓の張り方

　・黒のガムテープ

　・暗すぎるとやりにくい

　・予備のライト

　・客整理（中がライトを持つ）

　・前売り券に教室名を記入

**当日**

　・受付用のカードの返却を入り口から

　・真ん中の最後に渡す紙がわかりにくい

　・カウンターがほしい

　・会計表に人数書くのはあとで。メモ書きして清書

　・会計表が客に丸見えはまずい

　・電卓

　・ビラ配れ。

　・受付にたまらない。

　・タロットを強調

　・受付、宣伝→女子を配置　コスプレも…

　・たて看板の位置を考える。教室名大きく、人を立たせる

　・廊下に誘導

　・多いところと少ないところの配分

　・忙しいときはシフトなくとも暇な人が交代とか

　・受付用のカードから、死神と悪魔とタワーは抜こう。

　・だれがはいっているのか外からわかる仕組み

　シフトは守りましょう！シフトが入ってなくても携帯気にして

**片付け**

　・清掃係　ころころがほしい

　・ごみ袋係　軍手

**OB総会**

　・参加されるOBOGの人数が事前にわかるとよい（買出し）

打ち上げは貸しきれるところか、つなげて座れるか個室など