

CONFIDENTIAL

店舗収益改善コンサル

IC事業部

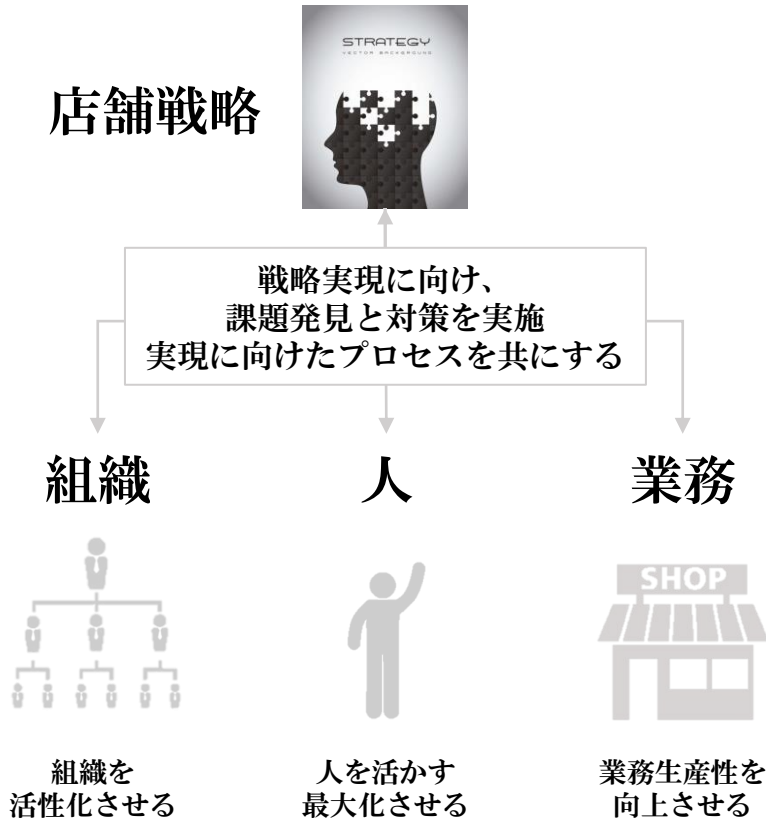


2020年7月1日更新版

低迷店舗の収益改善を行います！

- 店舗のビジョン、ミッション、バリューが設定されておらず方向性が定まっていない。
- 店舗の仕組みが構築されていない。続かない。
- 働いているスタッフがやりがいを持っていない。退職が続いている。
- 店舗全体の生産性が低く非効率になっている。

Hataraku



店舗収益を向上

店舗収益を改善するために戦略、人、組織、業務レベルから課題発見。その課題を解決することで組織を活性化させていきます。課題解決をコンサルタントと行ない収益改善を行なっていきます。



店舗戦略を軸として
ビジョン、共通価値、行動指針を掲げ
スタッフの意思統一をする。
よって、店舗成果が向上する！

強い店舗組織を作る

コンサルティングプログラム

<p>STRATEGY</p> <p>1 店舗収益改善コンサルティング</p>	<p>店舗収益増加に向け、要因分析から課題発見、改善までのサポートを実施。店舗に合わせてオペレーション改善やスタッフのスキルアップを実施し、総販を伸ばすことでの収益増を見込む。</p>
<p>2 低迷店コンサルティング</p>	<p>実績が低迷している店舗に対し、要因分析から課題発見、改善までのサポートを実施する。</p>
<p>3 評価制度構築</p>	<p>スタッフのスキルやマインドを数値化し、代理店に求められるスキルやマインドが見える化するための評価制度の構築サポート。 評価制度の確立により、個々のスタッフに合わせた効果的なスキルアップやマインドセットを実践する環境の構築を図る。</p>
<p>4 店舗成長会議企画</p>	<p>代理店の強化項目に合わせ、目的に沿って会議が進められるようアジェンダ作成のサポートやファシリテーションを実施する。 各会議の生産性を高め、業務の効率化や実績向上のための的確なアクションを策定する。</p>
<p>5 組織活性化研修</p>	<p>販売商材の多様化によるスタッフのモチベーション低下を改善し、ESを高めることでCSや業績の向上を図る。</p>