

CONFIDENTIAL

販売チャネル強化

IC事業部

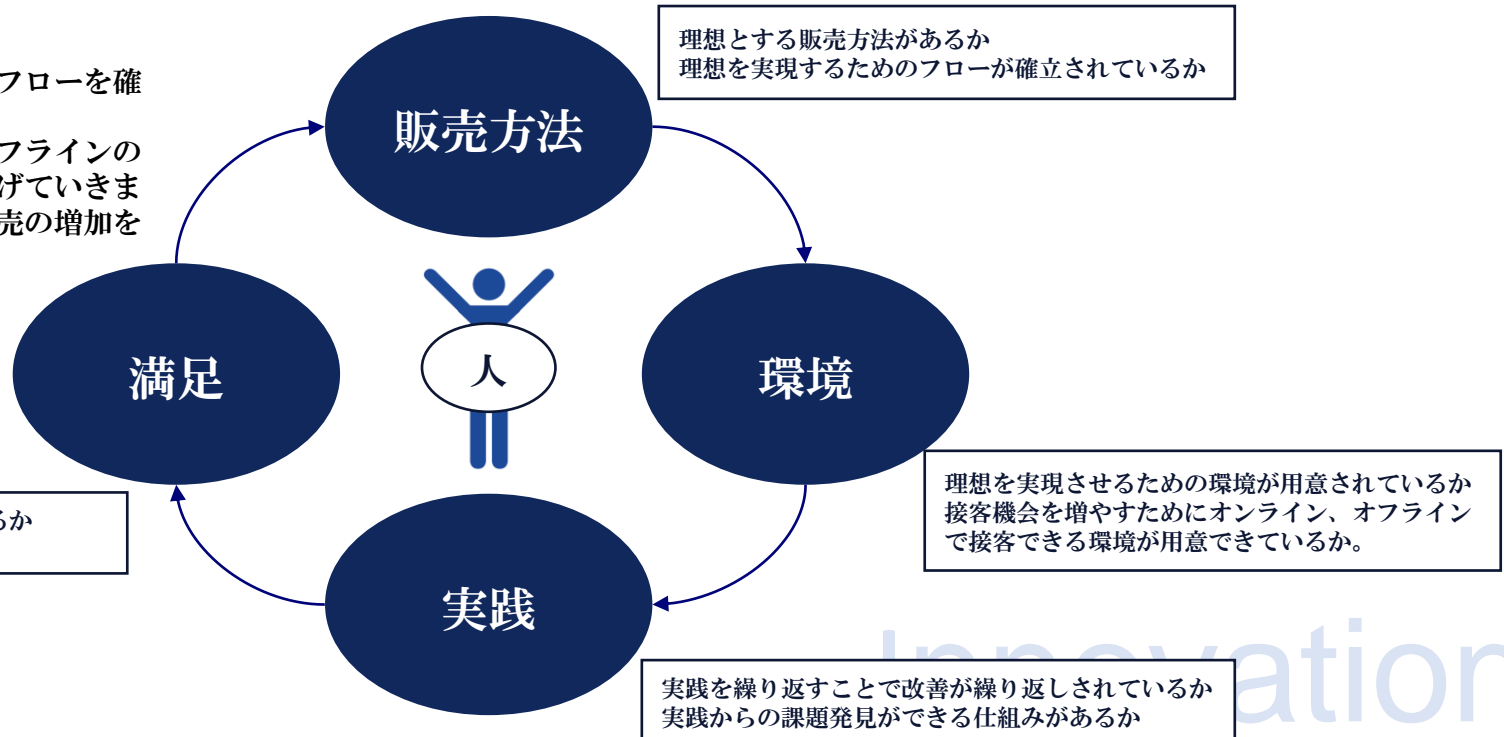
販売に悩んでいる店舗様へ販売を増加させます！

- ・オフラインの販売方法では限界である。
- ・販売方法が属人的である。フロー化されていない。
- ・販売員の補助するツールが整備されておらず、接客が長時間化している。
- ・お客様満足度が低くリピートが来ない。

店舗組織として販売に必要な要素

新たな販売手法の確立

既存の手法に囚われず新たな販売フローを確立させていきます。販売方法としてはオンラインとオフラインの融合させ、チャネルの可能性を広げていきます。接客機会を多くすることで販売の増加を行い店舗実績を向上させます。



成果にこだわる販売員を作る

コンサルティングプログラム

1	マインドセット・マネジメント研修	”販売におけるマインドセットと、トータル提案のための仕組みづくりや販売プロセスの理解を目的として実施。商材の多様化により低下したスタッフの販売に対するモチベーション向上と、トータル提案の確立を図る。
2	フロアマネージャー向け研修	”FMとしての役割を理解し、店舗での実践力（個の力）を強化する。FMとして、対応の質を高め、販売機会を増やす“チーム対応”を機能させるべく、「タイムマネジメント」「マッチング」「フォロー体制の構築」を行えるようにする。
3	サービス提案力強化研修	SLS担当者向けのサービス知識研修。 サービスの基礎知識に付随したお客さまへのセールスポイントを理解し、SLS獲得向上を元にした店舗のLTV向上とスタッフへの知識展開を図る。
4	LTV向上研修	店舗ごとのLTV向上における課題抽出から、改善策を立てOJTや座学研修を実施。店舗の継続的なLTV向上を図る。
5	応対品質向上研修	LTVの考え方に不可欠な「価値提案」の必要性やお客さまとの良好なコミュニケーションの取り方、また、お客さまに対していつどのような目配り気配り心配りをすべきかを学び、お客さま満足度の向上やNPS向上に繋げる。
6	お客さまとの関係構築研修	売り方改革に伴い、お客さまに喜んでいただけるライフスタイルアドバイザーとしてのマインド醸成を実施。 好感接客の実践に向けて必要な知識やスキルを身に付け、お客さまのファン化を図る。
7	総合力強化研修	サービスの販売、利用、継続のすべてにおいて優れた店舗をつくるための臨店研修。実施内容は店舗によってカスタマイズをし、必要に応じてマインドセットやチームビルディング、オペレーションの最適化などの店舗マネジメントも行っていく。
8	効果測定研修	上記研修内容が効果的に実践できているかどうか分析を行う。改善を繰り返す行うことで店舗を昇華させていく。