



2012年も宜しくお願い致します。

成功に導くマネジメントサイクル

<PDCAマネジメントサイクルで反響につなげるコツ>

PDCA サイクルってご存知ですか？



PDCAとは…

PLAN(計画)→DO(実行)→CHECK(評価)→ACT(改善)

の4段階を繰り返し、より効率的に、よりお客様にとって素晴らしいお店になるように実践していくことで、売上向上につながっていく流れのことです。

これが小売店・飲食店・業種問わず、ほとんど**実践されていない**んです。

どうして実践されないのだろう？

- ①「めんどくさい」「やっている時間がない」「売上が上がらないのは景気が悪いから」とPLAN(計画)にも至らない
- ②PLAN(計画)は立ててみるが、なぜか第3者になってしまい、DO(実行)出来ない。
- ③PLAN→DOまではするが、うまくいかない(思惑通りでない)とCHECKをしないで手法を否定してしまう。
- ④ACT(改善)に向かうまでに至らない。



PDCA を行なうことによって…

①のように計画を立てる前から、「無理・無駄」と決めつけて、なぜか第三者になってしまい行動に移せない。それでは、なにも結果には残らないですよ。始めていけば、何かしらの改善につなげていけるはずなのですが…

またもったいないのが、③です。戦術を再構築すれば、成功するのに一度の失敗で戦略を全否定してしまう。「失敗は成功の母」ですね！**始めたら、継続的に徹底して行動！やみくも・中途半端はNGです！PDCAを実践して、より携帯を使った売上向上に力を入れていきましょう！**

さらに！ 会員数 **多** で変わるよりリアルな分析！
あなたのお店は会員登録数 今何人？

分析をしようとしても、会員様がいなかったら十分なデータを得ることができません。会員様を増やして、PDCAに基づいた分析をして売上アップにつなげて下さい。会員様の人数が多ければ多いほど、より精密でリアルな分析が可能になります。そうすれば、確実に売上アップに繋がる施策を立てやすくなります。

顧客管理ソフトは、様々な業種の方々にご利用頂いております。

サポートダイヤルでは、お客様からのご要望に応じて、ご提案を行っております。お気軽にお電話を頂き、今のお悩みをご相談下さい。また、成功談も募集しております♪