

売上に関するお悩みの事例 《事例1》

東京都荒川区・株式会社関矢製菓様

【接客プロセス改善の事例】

お客様満足度の向上・売上増加のための『（社員の皆さまによる）接客力強化プロジェクト』の開始に伴い、その企画の立案と初回二回の運営を担当。社内改善のための取り組みをご支援させていただきました。



ヨロズヤのやったこと

- マーケティングの考え方や質の高い接客のポイントをレクチャー
- お客様満足度の高い接客を行なっている実店舗の視察及び購買体験
- 自店の理想のお客様像（＝ターゲット）のニーズを満たす接客ポイントを抽出
- ターゲットの心情の変化に合わせた具体的な接客方法を考案
- 社員の皆さままで考えた接客方法を実行し効果を測定

会社の萬屋 企画改善請負本舗
代表 奥田美幸
東京都出身。大学卒業後、ベンチャーの保険代理店に入社。アウトバウンドの電話営業を経験。入社2年目、人事部に異動、新卒・中途・アルバイト採用、労務管理をはじめ人事全般に携わる。その後、IT企業へ新卒採用担当として入社し、採用における母集団形成の経路拡大やITツールを利用した業務効率化に貢献。独立に向けての知識・ノウハウの準備をしている中で、商圈調査や営業プロセス改善の実践の機会を積み重ねた。今までの経験を活かしつつ、対応できる領域を広げていくことで、改善の企画が早期に実を結びやすいより小さな会社での組織づくりや組織改善の実現を目指し、2020年7月、独立に至る。

売上に関するお悩みの事例 《事例 2》

東京都港区・エステサロン

【新規事業立ち上げの事例】

適切な出店場所を見極めるため、想定している場所の最寄駅の乗降客数や属性別人口などを把握した上で、周辺の人の流れ、住民の大まかな収入階層を実施調査にて確認。新店舗を構えるために、知っておくべき考え方のレクチャーを実施しつつ、取り組むべきことを提案し、顧客像の設定や新規顧客の創出のお手伝いを行いました。



ヨロズヤのやったこと

- 出店予定場所周辺の実地商圈調査
- マーケティングの考え方の基礎についてレクチャー
- 既存客の人物像のヒアリングと新規顧客の人物像の明確化

会社の萬屋 企画改善請負本舗
代表 奥田美幸
東京都出身。大学卒業後、ベンチャーの保険代理店に入社。アウトバウンドの電話営業を経験。入社2年目、人事部に異動、新卒・中途・アルバイト採用、労務管理をはじめ人事全般に携わる。その後、IT企業へ新卒採用担当として入社し、採用における母集団形成の経路拡大やITツールを利用した業務効率化に貢献。独立に向けての知識・ノウハウの準備をしている中で、商圈調査や営業プロセス改善の実践の機会を積み重ねた。今までの経験を活かしつつ、対応できる領域を広げていくことで、改善の企画が早期に実を結びやすいより小さな会社での組織づくりや組織改善の実現を目指し、2020年7月、独立に至る。

売上に関するお悩みの事例 《事例3》

東京都江戸川区・工務店

【営業プロセス改善の事例】

アポイント取得率向上のため、既存の営業プロセスの見直しを提案し、そのために必要な考え方を社員の方に理解してもらうことで、営業プロセスの改善を行ないました。



ヨロズヤのやったこと

- マーケティング・フローの考え方のレクチャーを実施
- その考え方を元に社員の方が考えた具体的な改善策を実行し、効果を測定する

会社の萬屋 企画改善請負本舗

代表 奥田美幸

東京都出身。大学卒業後、ベンチャーの保険代理店に入社。アウトバウンドの電話営業を経験。入社2年目、人事部に異動、新卒・中途・アルバイト採用、労務管理をはじめ人事全般に携わる。その後、IT企業へ新卒採用担当として入社し、採用における母集団形成の経路拡大やITツールを利用した業務効率化に貢献。独立に向けての知識・ノウハウの準備をしている中で、商圈調査や営業プロセス改善の実践の機会を積み重ねた。今までの経験を活かしつつ、対応できる領域を広げていくことで、改善の企画が早期に実を結びやすいより小さな会社での組織づくりや組織改善の実現を目指し、2020年7月、独立に至る。