

利益を出す職場

～利益が出れば、社員の給料UP～

利益が出す職場

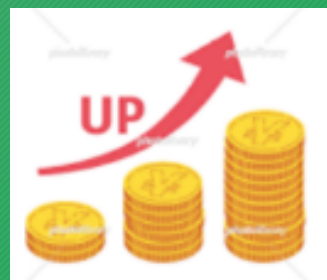
利益を出す職場とは...

①計画利益の確保 & 前年利益の確保

②徹底したムダの削除



☆利益が出れば給料アップ



利益が出す職場

エリアの実態は...上期は**1勝5敗**で負け越し！！！！

山陽A上期の結果(4-9月)

- ①1億9,000万増収するも、前年利益を確保できない
- ②計画利益には1億7,000万の不足

利益を出す職場

WHYツリー

利益が確保できない

利益を意識した行動
ができていない

店所で出来る費用
項目が理解されてい
ない

月次利益の分析が
できていない

物量の上積みが出
来ていない

既存・新規の役割分
担ができていない

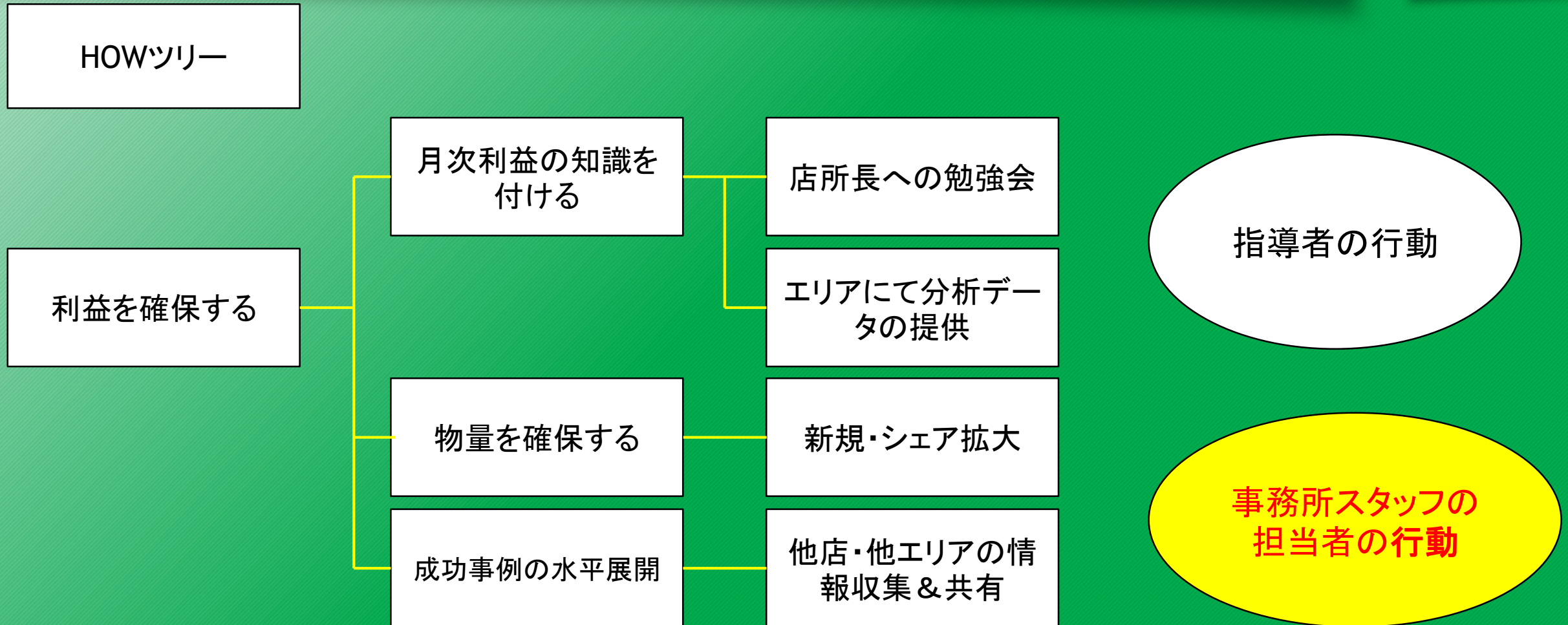
売上構成のバランス
が悪化している

カテゴリーごとの利
益率が把握できてい
ない

指導者の行動

事務所スタッフの
担当者の行動

利益を出す職場



利益を出す職場

指導者の行動

管理職が中心となり月次利益の仕組みを従業員へ伝授

エリアスタッフの行動

- ①店所が取組める費用項目を提示
- ②利益率の可視化
- ③成功事例の共有

発送担当者とプランナーに知識向上から一般収入の増加へ

上手く行っている事例の展開
他エリア・他店の情報収集

定期的な勉強会を実施し
知識を養う!!!

利益を出す職場

従業員への具体的な落とし込み



指導者の行動

- ①店所として取組む項目を設定
- ②週単位でのマイルストーンを設定
- ③SICで行動を検証



～具体的な落とし込み例～

第1,2週 (3日～12日)	<ul style="list-style-type: none">• 既存 シェア拡大TGすべてに初回訪問• 新規 新規TGすべてに初回訪問
第3,4週 (13日～21日)	<ul style="list-style-type: none">• 既存 テレマーケティングによる御用聞き• 新規 新規TGへ2回目の訪問&見積提出
第4,5週 (24日～31日)	<ul style="list-style-type: none">• 既存 シェア拡大TGすべてに再訪問• 新規 見込みありTGへ3回目訪問

利益を出す職場

まとめ: 今後エリア・店舗で必要な行動とは

- ・さらなる一般収入の確保⇒SICでの行動検証
- ・エリア主催の勉強会を実施(店所長向け)
- ・成功事例の水平展開
- ・削減できる費用項目の可視化
- ・従業員への情報提供 & 共有

