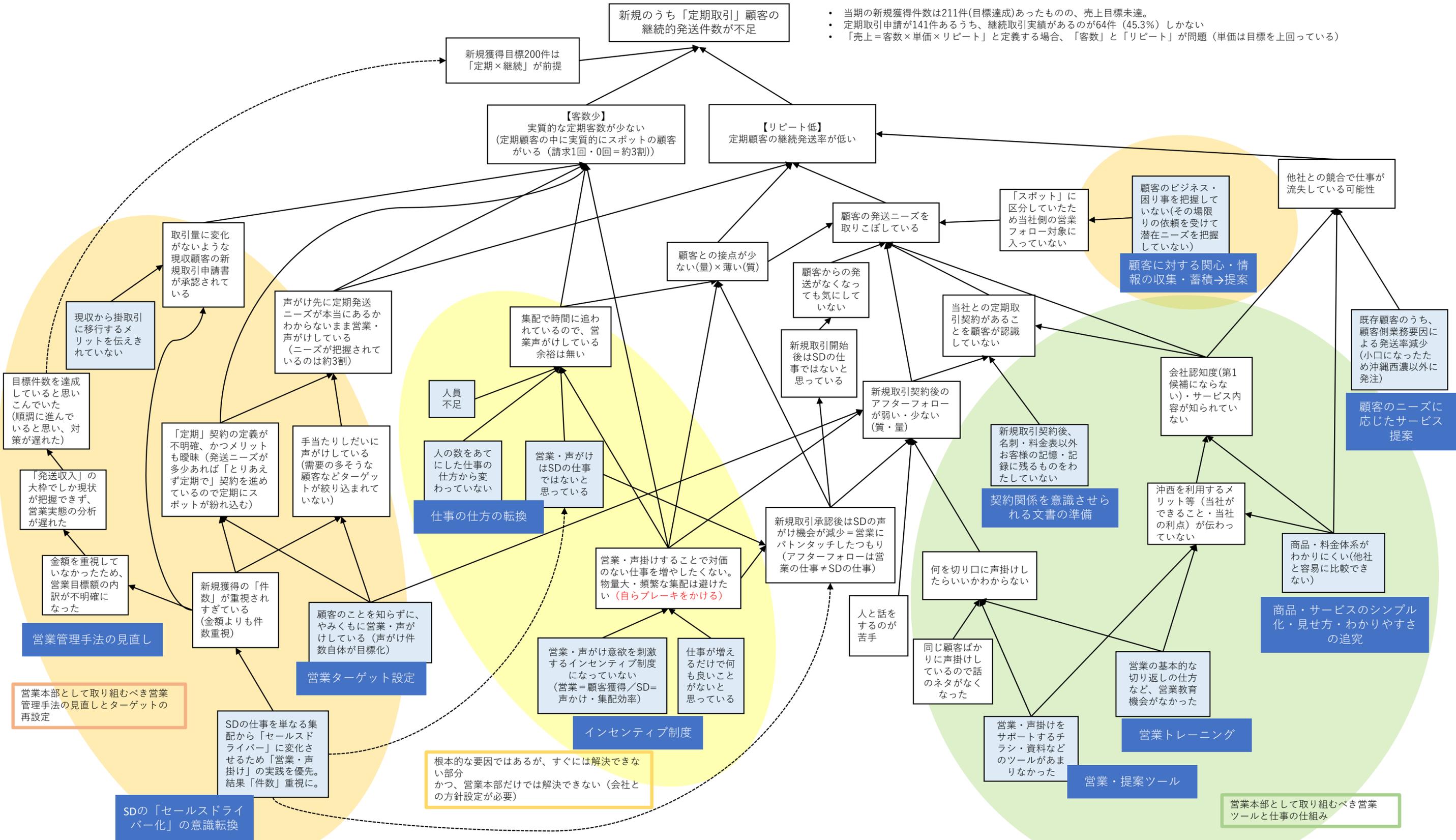


①実際に実施したブレイクダウン手法を活用した分析結果

- ・ 当期の新規獲得件数は211件(目標達成)あったものの、売上目標未達。
- ・ 定期取引申請が141件あるうち、継続取引実績があるのが64件 (45.3%) しかない
- ・ 「売上=客数×単価×リピート」と定義する場合、「客数」と「リピート」が問題 (単価は目標を上回っている)



・なぜなぜを繰り返し、抽出した問題点から、関係性の高い、真に重要な要素「根本要因」を抽出