

ウノプリーム様ご提案

【1】目指す状態

- ①幹部や中堅スタッフが育ち店舗が増えても強い会社になる
- ②女性スタッフのロールモデルを創ることで女性スタッフもイキイキ働ける会社になる
- ③目標達成のPDCAの仕組みが浸透したお店になる

【2】現状と課題

- ①幹部が自分の右腕を育成するのに苦戦している
 - ・すぐには育たない中で今はその過程
- ②女性スタッフがスタイリスト以降育ちにくい
 - ・メンタル面の課題
 - ・数字への意識の薄さ
 - ・後輩育成や自分が先輩としての意識の低さ
 - ・女性ということで店長にも遠慮が生じ指導が難しい
- ③目標達成の回し方が店舗ごとにバラバラになっている、またはない
 - ・各店長も忙しくPDCAを徹底するのが難しい
 - ・特に女性に数字の意識をもたせるのが難しい



【3】解決策

- ①目標達成に一丸となるチームづくり
- ②女性スタッフも目標達成に向けて意欲的に取り組むきっかけ作り

【4】ご提案 ～PDCAプロジェクト～

■期間：1ヶ月半

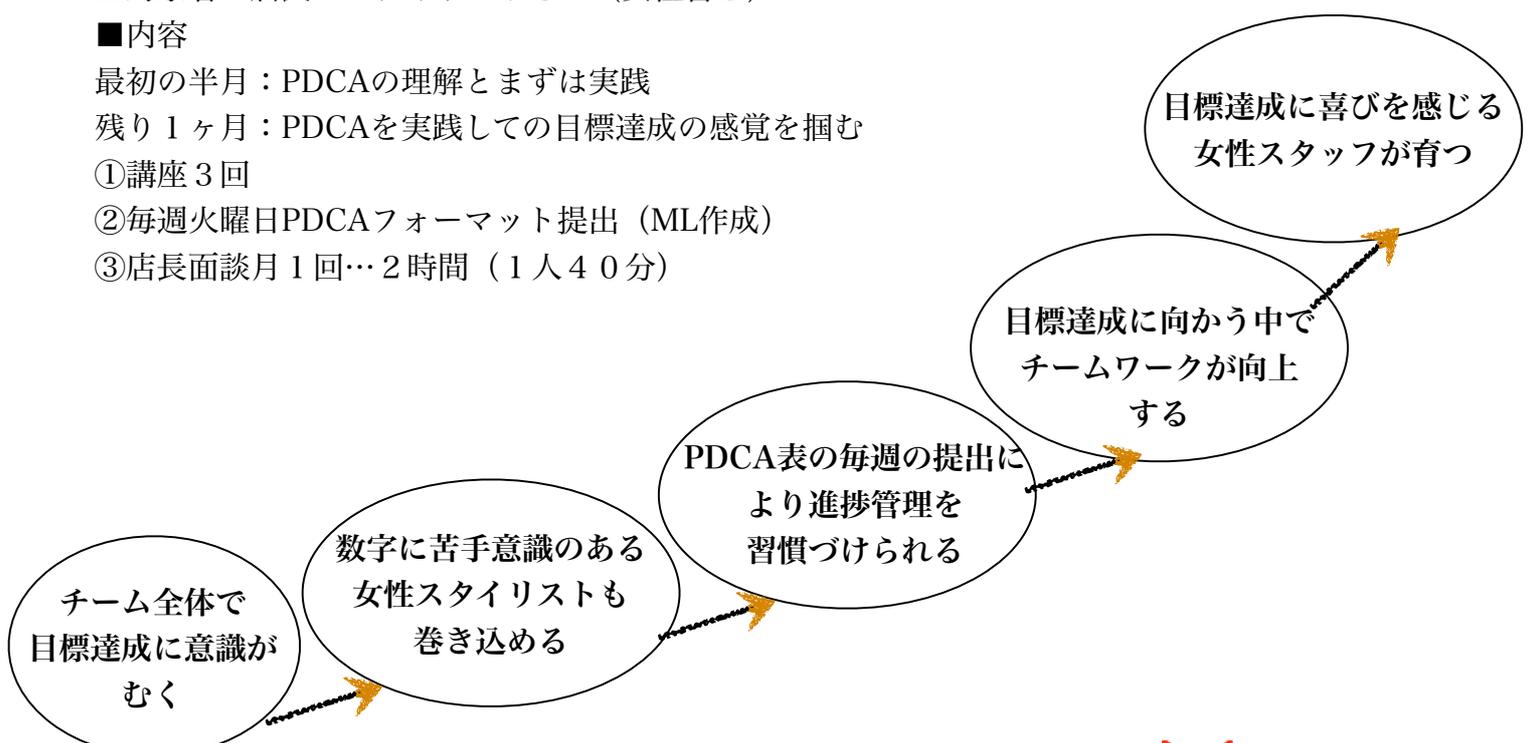
■対象者：店長＋スタイリストさん（女性含む）

■内容

最初の半月：PDCAの理解とまずは実践

残り1ヶ月：PDCAを実践しての目標達成の感覚を掴む

- ①講座3回
- ②毎週火曜日PDCAフォーマット提出（ML作成）
- ③店長面談月1回…2時間（1人40分）



【5】PDCAプロジェクト詳細

① 2週間に1度の講座（講座+進捗チェック）…2時間/回

- 1 講：想いを共有して目標達成しよう+PDCA表について
- 2 講：お客様の心に響く提案をしよう+進捗チェック
- 3 講：自分を知って自信を持って仕事をしよう+まとめ

② 毎週火曜日PDCAフォーマット提出（ML作成）

- ・各店舗+伊勢地社長+片山のメーリングリストを作成します。
- ・今月のお店の方針→今月の目標→→個人の目標→毎週の行動計画に落とし込みます
- ・目標は優先順位の高い3つに絞ります。
- ・火曜～月曜の分を翌日火曜日に報告する流れを毎週継続します。

（最初の半月はならし期間にします。月が変わってからの1ヶ月間は本格的に目標達成に向けてPDCAを実践します）

- ・火曜日の報告の際は、結果に対して分析→改善・強化点→次週の計画を報告します。
- ・報告は都度片山が添削し、ML全体に流します。

☆チーム方針☆	
<p>・お客様との信頼関係が深くなる ・お客様、スタッフ間の感謝の数がふえる</p>	
①店販462000円	
1日～4日（3日）	5日～11日（6日）
<p>1. 店販210000円 / 136400円 / 64.9%</p> <p>2. 予約売上10000円 / 10000円 / 100%</p> <p>3. 予約売上10000円 / 10000円 / 100%</p>	<p>1. 店販210000円 / 136400円 / 64.9%</p> <p>2. 予約売上10000円 / 10000円 / 100%</p> <p>3. 予約売上10000円 / 10000円 / 100%</p>

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T		
強化点 改善点	① 店販目標未達成。ですが、残り233円とかなりいい感じですのでこの調子でいきます。アシスタントの意識が高いです！											強化点 改善点	<p>いい感じです。今週は、村上君が24200円と好調でしたし、アシスタントの吉田さんもヘルプについてお客様に的確にアドバイスした結果9634円だす事が出来ました。また、一年生の木内さんが初店販でした！！</p> <p>マイナスは少し出ていますが、みんなコツコツと積み上げていますので、お客様への継続とスタッフ間2、9%アップしました！村上君はメンズのお客様を先月よりもしっかり語ったらしいです。村上君自身メンズのパーマが好きらしいので、本当に自分が良いと思ったものを美容師の立場から自信を持って伝えることができた結果だと思います。</p> <p>本気になってやれば結果が変わるという事を心に置クイックスバのスタートが遅れてしまったのが反省です。来週から本格的に提案していきたいと思えます。</p> <p>ちなみに、月次では目標にあげませんが、富雄店の次回予約の比率も今月に入って格近くあがりました。先月の反省でアプローチの時の伝え方や言葉が積極的だったのを、もっと自信を持って肯定的な言</p>								
	② パーマ比目標未達成。1日9名が目標ですが、この日は2名でした。ですが提案比率は上がってきているので、引き続き提案を続けていくのと、その提案の中身を深めていくようににスタッフに呼びかけていく。												強化点 改善点								
	③ トリートメント目標未達成。ですが、あと4.1%のところまでできてるので、キープしていきたい。													強化点 改善点							
クイックスバの技術レッスンはしているのですが、まだ合格レベルに達してなくて、スタートできていないのが反省。1日も早くスタートする。											強化点 改善点										

③ 店長面談月1回…2時間半（1人50分）

その他

- ・伊勢地社長との定期的な情報共有や面談
- ・その他フォローが必要なこと等お気軽におっしゃって下さい。

* 講座を行うだけでは、きっかけにはなっても浸透はしづらいですので、短期間でも構いませんので、PDCAを実践し、感覚を掴んでいただくことをご提案させていただきます。

【6】お見積もり

38万円（税抜）

- ① 講座：6時間・・・2時間×3回（1ヶ月間半）
- ② 毎週のPDCA表添削MLにて
- ③ 店長面談：2時間半
- ④ その他：社長との面談やフォロー等・・・無料
- ⑤ 出張交通費

* ご入金に関しては、プロジェクト開始までに全額ご入金となります。