

「ネクストショップ」新5段階システム 「ネクストショップ」は、理念経営をベースとした、次代を創造する専門店

理念経営				
1.経営理念を確立する	2.独自の経営方針をつくる	3.儲かる経営体質づくり	4.実践に学ぶ集団づくり	5.顧客開発の仕組み
理念経営 =「経営理念」 × 社員満足 (ES) × 顧客満足 (CS) ▼ 経営理念、ミッション・ビジョン・コアバリューを共有クレドに集約、HPで公表	経営方針(ミッション) =「使命・道標」 ▼ ①ビジョン計画 ②長期経営計画 ③本年度計画 ▼ 年度経営計画発表会	成長性: 売り上げ成長率 2%上 経常利益成長率 3%上 安全性: 自己資本比率 30%上 流動比率 150%上 収益性: 売上高対営業利益率5%上 売上高対粗利益率 45%上 総資本対経常利益率2%上 生産性: 1人当たりの売上高1700万円上 1人当たりの労働生産性 765万円上 活動性: 商品回転率 3回上	チームワークを基本に 働きがいをつくる組織づくり ①「自創経営」(脳力開発) ②凡事徹底 =「あすこそは」運動 ③「チームワーク」 「現場力を高める」組織の3原則 1. やる気の動機づけ/2. 成功できる仕事の仕組み/3. 確認	①商圈設定 ②見込客の明確化 ③新規客づくり ④リピーターづくり ⑤ファン客(個客)づくり



生涯顧客づくりこそ専門店の最大の目的! 「ネクストショップ」の客づくり【新・5段階シナリオ】

使命感に基づくホスピタリティで
圧倒的な魅力をリアルとウェブの融合で伝えよう!

