

解決した課題及び達成した目標：青島由美恵

<現状>

<改善後>

デジタル活用箇所

顧客・商品・販路 だれにどんな価値を	業務プロセス 省力化・効率化・最適化
Plan/Decide	Do/Act
<ul style="list-style-type: none"> サロン経営を通じて地域に一定の顧客層を築いたが、地域外の顧客にリーチできていない 	<ul style="list-style-type: none"> 自社のWebサイトにはネット販売の機能がない ネット販売に対応した顧客対応や商品管理、梱包出荷などの社内体制やスキルがない
<ul style="list-style-type: none"> ECサービスや直販ツールの情報を集めていない、わからない 	<ul style="list-style-type: none"> ネットの先の顧客が抱くニーズや課題を把握していない、調査していない
Action/Orient	Check/Observe
組織の成長 学びとカイゼン	記録・計測 履歴・成績の可視化と共有

顧客・商品・販路 だれにどんな価値を	業務プロセス 省力化・効率化・最適化
Plan/Decide	Do/Act
<p>美白商品の販売</p> <p>自社流のネット活用方針を確立する (目的・目標)</p>	<p>Storesで立ち上げ</p> <p>Webショップ等の仕組みを整える</p> <p>運営訓練を実施する 決済や配送の準備実施</p> <p>ネットで商品やサービスを販売する 店が立ち上がる インスタの投稿も実施</p>
<p>自分で手を動かして育てていく方針</p> <p>提供体制の検討 自社に合うツール検討</p> <p>先行社の研究 ツールの情報収集</p> <p>起点</p> <p>さらなる改善 店づくり/品揃え/運営</p> <p>ハンズオン支援の費用を補助申請</p>	<p>顧客の声を聞く</p> <p>PC操作など基本テク修得が必要と認識</p> <p>社内の声を聞く あらためて商品戦略に悩む</p> <p>販売や接客の成果を定量的にとらえる</p>
Action/Orient	Check/Observe
組織の成長 学びとカイゼン	記録・計測 履歴・成績の可視化と共有

