

インターン
相次ぐ、
就活本格化で、
自社アピール

ユニクロ、
専門職の新設で
サービスの質向上
を目指す

竹内陽子をひもとくキーワード vol.1

Who's Takeuchi?

『極上店舗』

プライムライズコンサルティング代表取締役の竹内陽子氏が経営理念に掲げているのが『極上店舗』づくりだ。『極上店舗』とは、ありがとうと云ってくださる多くの熱烈顧客に支持され、社員が生き生きと働き、高業績を上げ続けられる店舗のことである。店舗経営をしている多くの企業の店舗を『極上店舗』にするため、独自の上質な接客法・驚異の提案型販売法・自ら動く人材育成法の実務手法を体系

化し、組織として売上を確実に上げ続けていくための最善の方策を仕組み化したのが、竹内陽子氏である。

「店長を、経営者目線で極上店舗運営のできる強い人材に育てなければ、会社の発展はない」と言う。上質な接客と自らが動く人材育成こそが、接客・販売業に携わる経営者に必要な要素であろう。それを実現できる会社こそが『極上企業』となれるのだ。

極上店舗
の経営

上質な接客と強い販売力を求める
経営者のための月刊情報誌

The Management Times

vol.1

今ある商品・今いる社員で熱烈顧客率・客単価・利益率が驚くほど上がる!! 『極上店舗』のつくり方 個別ご相談会開催

『極上店舗』づくり戦略を通して、貴社の業績を上げるための、現場力・個店力最大化の方策を竹内陽子氏が丁寧にコンサルティング。

会期 忙しい経営者様のスケジュールに合わせて随時開催
問い合わせ先 TEL / FAX : 03-5771-8182

会場 貴社に訪問 (但し、訪問は都内のみ。都外の場合は、別途相談。)

コンサルタント プライムライズコンサルティング代表取締役 竹内陽子

特別相談料 2時間 30,000円(税別)
※この料金でのご相談は、1社1回のみ。
※コンサルティングプラン申込みの場合は、この料金をプラン料金の一部に充当



Wのコンサルティングプランで業績を大幅改善

- ①本部向けコンサルティング (業績を上げるための仕組みの見直し・構築を目指す)
- ②店長育成コンサルティング研修 (経営者目線で極上店舗運営のできる店長育成を目指す)

プライムライズコンサルティングだからこそ、
店舗と本部の両面を活かすことができ、業績の大幅改善が期待できる。

経営者
1万人アンケート
から見る
求められている
経営アドバイス
とは?

自己啓発本
ベストセラー
ランキング紹介



㈱プライムライズコンサルティング
代表取締役

竹内陽子

たけうち・ようこ 店舗売上を上質な接客と提案型販売で飛躍的に上げる『極上店舗づくり戦略』の第一人者。高級婦人服のトップブランド株式会社レリアンで30年以上、取締役待遇店長として高業績を上げ続け、2億8千万円の売上を5年で2倍の6億円にし、15年間で約3500名をお得意様につくり上げた実績を持つ。

プライムライズコンサルティングとは?

物が売れない現代。「良い物を作りさえすれば売上が伸びる」という考えは通用しない。しかし、具体的に何をすれば売上が伸びるのだろうか。その方法を模索している経営者も多いことだろう。そんな現代において、売上を飛躍的にアップさせる独自のノウハウを持っているのがプライムライズコンサルティングだ。代表取締役の竹内陽子氏が培ったノウハウは、高額品を扱う高級店舗だけにとどまらず、お客様の信頼を得て業績を上げていきたい対面接客・対面販売を主とする企業であれば、業種・顧客や社員の年齢層、価格帯がどのようなものであっても、大きな効果をもたらすことが期待できるであろう。なぜならば、そのノウハウは、接客・販売の原点であるコミュニケーション力を徹底的に追及したノウハウだからである。その集大成である『極上店舗』のつくり方を経営者へ提案。お得意様を増やす方法、上質な接客・販売、人材育成に大切なノウハウなどを丁寧にコンサルティングしてくれる。現場だけでなく「会社全体の売れる・稼ぐ力」を引き出せる「実践・実益のコンサルティング」である。

Pick Up Data

Q あなたは、経営に関してどのような情報・アドバイスがほしいとお考えですか？ (複数回答可)



※大同生命「経営者1万人アンケート」平成24年6月発表

2014年の指宿は、ブラジルW杯の直前合宿の地として、メディアへの露出が増えたほか、その影響で旅番組の取材も増加。また、指宿駅から枕崎駅に観光列車を走らせる『夢たまプロジェクト』も話題に。地元の人々が観光列車に向かって手を振るなど、地域が一丸となって魅力を発信しているのだ。

指宿温泉、人気急上昇の秘策とは!?

経営者1万人に聞きましました!

全国の経営者1万人にリサーチした結果、経営に関してほしい情報やアドバイスは「後継者・従業員の育成」が2位に。収益状況別で見ると、収益の良い企業ほど後継者・従業員の育成の割合が高い傾向がある。

竹内's eye

収益の良い企業ほど収益アップのポイントを的確に捉えているということだと思います。顧客の満足度向上策や後継者・従業員の育成をせずして収益を上げることは、まず、無理でしょう。顧客満足を意識しないで、商品が売れるはずがありません。自己満足は、キケンです。また、後継者・従業員が育たず、苦戦を強いられている企業も多いことでしょう。顧客満足、後継者・従業員の育成は経営の肝だと思います。

Q 全国あこがれ温泉地ランキングベスト3

- | | |
|------------------|----------|
| 1位 由布院温泉 (大分県) | 得票数 3197 |
| 2位 指宿温泉 (鹿児島県) | 1728 |
| 3位 乳頭温泉郷 (秋田県) | 1611 |
| 3位 水沢温泉郷 (秋田県) | 1611 |
| 3位 田沢湖高原温泉 (秋田県) | 1611 |

※じゃらん温泉地ランキング2015より(回答数12,048人)

RANKING

自己啓発本 ベストセラーランキングトップ5

※ Amazon 2015年5月11日15時データ

- 1 『内向型を強みにする』Kindle版
マーティ・O・レイニー
- 2 『一〇三歳になってわかったこと
人生は一人でも面白い』篠田桃紅
- 3 『嫌われる勇気—自己啓発の源流「アドラー」の教え』
岸見一郎、古賀史健
- 4 『図解 ライフハッカー式整理のアイデア122
— 賢い人はなぜいつも机がきれいなのか?』小山龍介
- 5 『感情的にならない本』
和田秀樹

1位の作品は、人づきあいで積極的になれない人に、性格を変えずに楽しく生きる方法を伝授してくれる1冊。2位は、100歳を超えてなお第一線で活躍している美術家が教えてくれる、人生の楽しみ方の指南書。

Pick Up News

来

春に卒業する大学生らの就職活動が本格化するなか、仕事を体験するインターンシップを久しぶりに開く企業が相次いでいる。学生に有利な売り手市場のなか、自社をアピールする手段といえる。「選考はしない」建前があるが、優秀な人材を早く見つけたいというねらいもありそうだ。高島屋は21日と22日、東京・日本橋のビルに大学生73人を集め、5年ぶりのインターンシップを開いた。テーマは「街を創る百貨店」。三井物産は4泊5日の合宿形式をとり約50人が参加したが、応募には約2800人が殺到。

朝日新聞デジタル 2015年3月25日より

インターン相次ぐ 就活本格化で、自社アピール

高島屋がインターンシップを復活させたのは「自社の魅力を深く伝えるため」。これまでの販売体験を中心としたものから、学生を主体としたグループワークを組み入れた。このほか三井物産や丸紅、大手製造業など、インターンシップを復活・採用する企業は増加傾向にあり、学生の関心も高く、就活生の約6割が参加している。

竹内's eye

良い人材の確保は、企業の成長にとって重要な課題です。高島屋のインターンシップは、企業内の戦略をテーマにしたことで、学生に刺激を与えつつ本質的な部分を垣間見ることができる、お互いにとって有意義な機会となったのでは？ 学生との良い出逢いを生み出すことも、大切な企業のチカラと言えるかもしれません。

ファ

ーストリテイリング傘下でカジュアル衣料品店のユニクロは、接客などのサービス向上を担う専門職を新設した。店頭で来店客に新商品の特徴を詳しく説明したり、周囲の販売員に接客の仕方などを教えたりする。まず3月に都内の店舗などに9人を配置した。2016年中に100人に増やし、国内全店を対象にサービスの質を引き上げる。

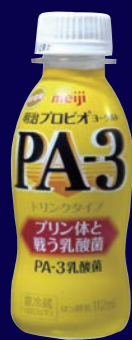
日経新聞 3月21日朝刊より

竹内's eye

ユニクロに限らず、昨今、自社の商品知識もなく店頭で立っているスタッフがあまりにも多いように感じています。着こなし等のアドバイスに関しても然りです。本気で売上を上げたいのなら「確かな商品知識を持ち、的確なアドバイスができることは、必須です。こういった販売の原点に立ち返ることは、今後も売上をキープし、更なる飛躍を目論んでいるユニクロにとっては、的確な判断だと思います。

ユニクロ、専門職の新設で サービスの質向上を目指す

ユニクロがこれまでの拡大路線からサービスの質の重視へと経営方針を転換。商品情報に詳しい専門職スタッフに、商品特徴を開けるほか着こなしの相談をすることもできる。



Health
菌活ブームじわじわ拡大、「プリン体と戦う乳酸菌」も登場!
ヨーグルトや納豆、キムチなど、「菌類」を摂ることで、腸内の善玉菌を増やし免疫力をアップさせる。菌活に取り組む人が増加中。そこで明治は、プリン体と戦う乳酸菌を使ったヨーグルトと乳酸菌飲料を発売。毎日食べる＆飲むだけで、気になる尿酸値も下がる可能性があります!?