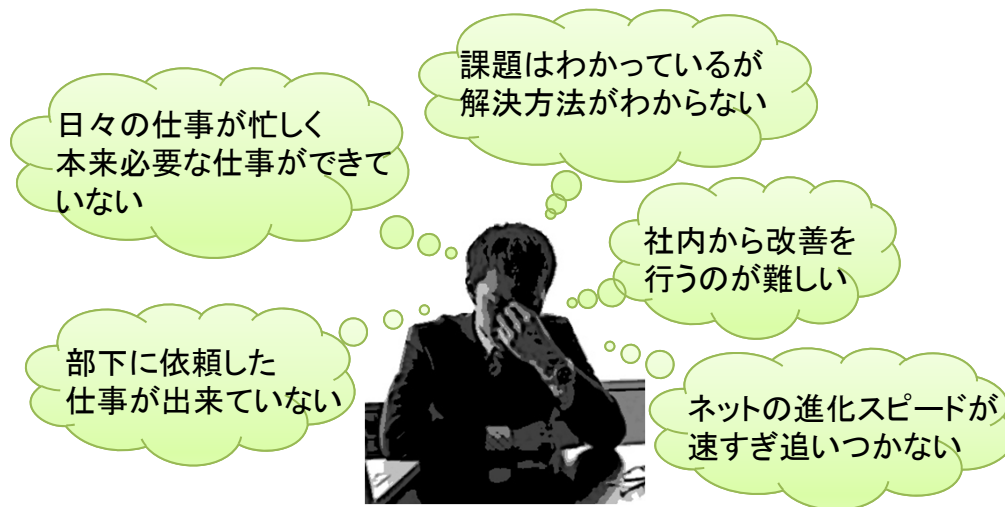


- ◇社内の活動を外部より評価・分析を行い、課題・問題点・改善方法を提案
- ◇問題抽出～改善実施までを貴社の改善担当者に教育

<ネットビジネス環境の現状>



仕事の効果・成果を確認する余裕が無い
従来の仕事で忙しく改善を行う余裕が無い



仕事のフォローや改善をトップが行わなければならない



重要な仕事(企画・開発・営業)に集中する時間が削られる

S&Tパートナーズ

- ・現状の問題点と課題を抽出
- ・成功事例を基に改善を提案
- ・改善方法をわかりやすいドキュメントで説明



従業員が本来の仕事に集中できる様にS&Tパートナーズがサポートします

< ネットショップの人材についての悩み >

ヤフーオークションから
ネットショップを立ち上げたショップ

■ トップ

- ・商品の見せ方、売り方を知っている
- ・売れる商品を仕入れて販売する
- ・現場に売上を上げるための指示を出せる
- ・部下が育たず、すべて自分で仕事を指示・確認する

■ 現場

- ・社長から指示が無いと仕事ができない
- ・自分の業務しか知らない



目標： 自分の分身を作くる

- ・リーダーを育成する

店舗があり
ネットショップを立ち上げたショップ

■ トップ

- ・商品の見せ方、売り方を知らない
- ・自社の製品を販売する
- ・現場に売上を上げるための指示をだせない
- ・属人化した仕事場ができあがり、部下の教育が進まない

■ 現場

- ・仕事を抱え込み仲間に仕事を教育しない
- ・常に忙しそうに見える
- ・上司の言うことを聞かない



目標： 他人を育てることのできる
リーダーを育成する

- ・理論と実践、自ら学び実践する

<改善時に立ちはだかる壁>

今まで行ったことの無い活動を行うと周りには不安と恐怖を感じます。
目標と目的を明確にし、トップと現場を巻き込んだ活動にする必要があります。

■ トップの壁: トップに改善を理解してもらえない

- ・あるべき姿を見せる
→目標達成までのステップとスケジュールを設定する
進捗・成果を定期的に報告する

■ 自分の壁: 改善の仕方がわからない

- ・仲間を作る
→改善を理解してくれる仲間を作る
S&Tパートナーズと一緒に改善を行う

■ 現場の壁: 現場に改善を理解してもらえない

- ・若手と上司でタッグを組む
→部下と直属の上司に改善を理解してもらう
改善を行うことで売上が上がり、
仕事も楽になること見せて理解してもらう

インターネット業種に関わらず
すべての業種で難しい壁は
“現場の壁”