

コンサルタントのご提案

お客様にデータの手カラで勝利を

新谷labo

目次

- 1) 事業概要
- 2) 小規模店舗様の課題
- 3) サービスのご紹介
- 4) サービス導入のメリット
- 5) 競合比較
- 6) 導入効果
- 7) 事例紹介
- 8) 料金
- 9) 費用対効果
- 10) ご利用の流れ
- 11) FAQ

お客様の課題

1. 深刻な人手不足

- ・新しく人を雇いたいけど、中々集まらず、データ分析まで手が回らない ...
- ・新しく人を雇う余裕がなく、今の人材で **大変**なので、一部業務を外注化したい ...
- ・新しく人を雇っても、すぐに辞めていくから、ちゃんと任せられる人がいない ...

2. 売上を上げる施策が打てない

- ・売上UPに繋がるデータ分析をする時間が取れないので、困っている ...
- ・売上UPの施策について、相談できる人がいないので、誰かに対応してほしい ...
- ・データを元にした経営が苦手なので、データ分析を外注化したい ...

業務の外注化で解決！

1. オーダーメイドフォーマットでレポート作成

過去、現在、未来の経営分析に必要なデータをオーダーメイドにてご注文いただけます。

ご注文いただいたデータを集計・加工・分析し、レポートを作成いたします。

経営のご判断にお役立てください。

2. レポートを元に施策をコンサルティング

※スタンダードプランからとなりますので予めご了承ください。

経験や勘に頼るのではなく、収集・蓄積したデータの分析結果に基づいて戦略・方針を決定する事を「データドリブン経営」といいます。

データを活用し、消費者の属性や嗜好から個人に適した商品を予測して提供するデータドリブン経営をご支援をいたします。

業務外注化のメリット

1. コア業務に集中できる

業務の外注化を導入することで、ノンコア業務の工数が削減され、本来注力すべきコア業務に人材や資金、時間を集中的に投入することができます。

その結果、業務効率や生産性向上に繋がり、コア業務に集中できる環境が整います。

2. 教育コストの削減ができる

自社の従業員のみで業務を行う場合、従業員の離職や休職のたびに新たに教育を行う必要があり、教育・時間的コストがかかります。

業務の外注化を活用すれば、離職時の対応を考慮する必要もなくなり、教育にかかるコストを減らすことができます。

サービス導入のメリット

1.顧客ニーズ理解によるサービス改善

収集、蓄積されたデータに対する分析や考察を通じて、顧客が何を求めているのかを把握することが可能になります。つまり、データドリブン経営によって顧客ニーズのより深い理解ができるようになります。

そして、分析によって得られる顧客ニーズの傾向から、自社の製品やサービスをより良いものに改善していくことが可能になります。

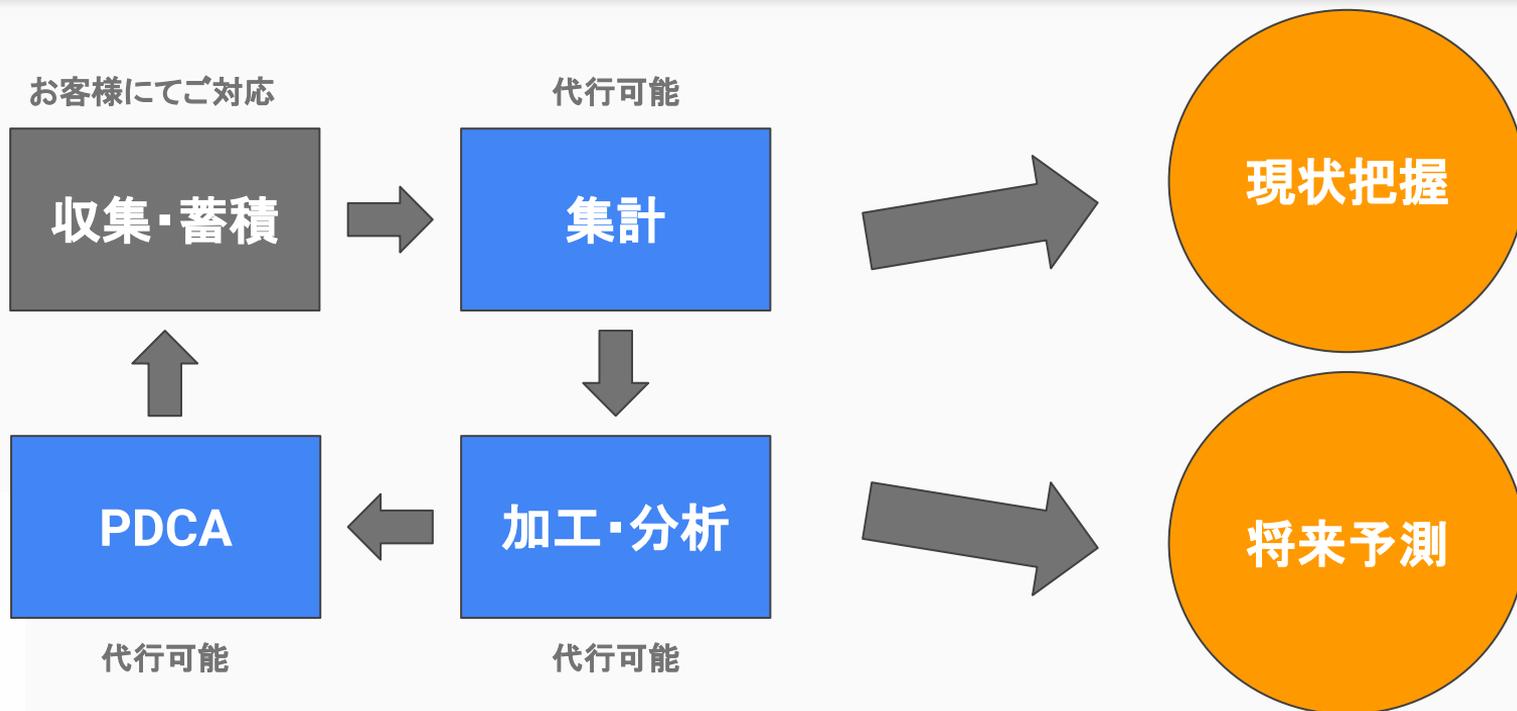
2.客観的なデータに基づく強みや課題の発見

日々蓄積されるデータから、自社の強みや課題を可視化できることもメリットです。

これまでは経営者や従業員の感覚で判断していた自社の強みや課題に対して、人間の目だけでは気付けない強みや課題、弱点を客観的に把握することができます。その結果、企業としての自社判断を深め、さらに成長できる機会につながるすることができます。また、データからの気付きによって、新たな事業展開やサービス展開などの新規ビジネスにつながる可能性も生まれます。

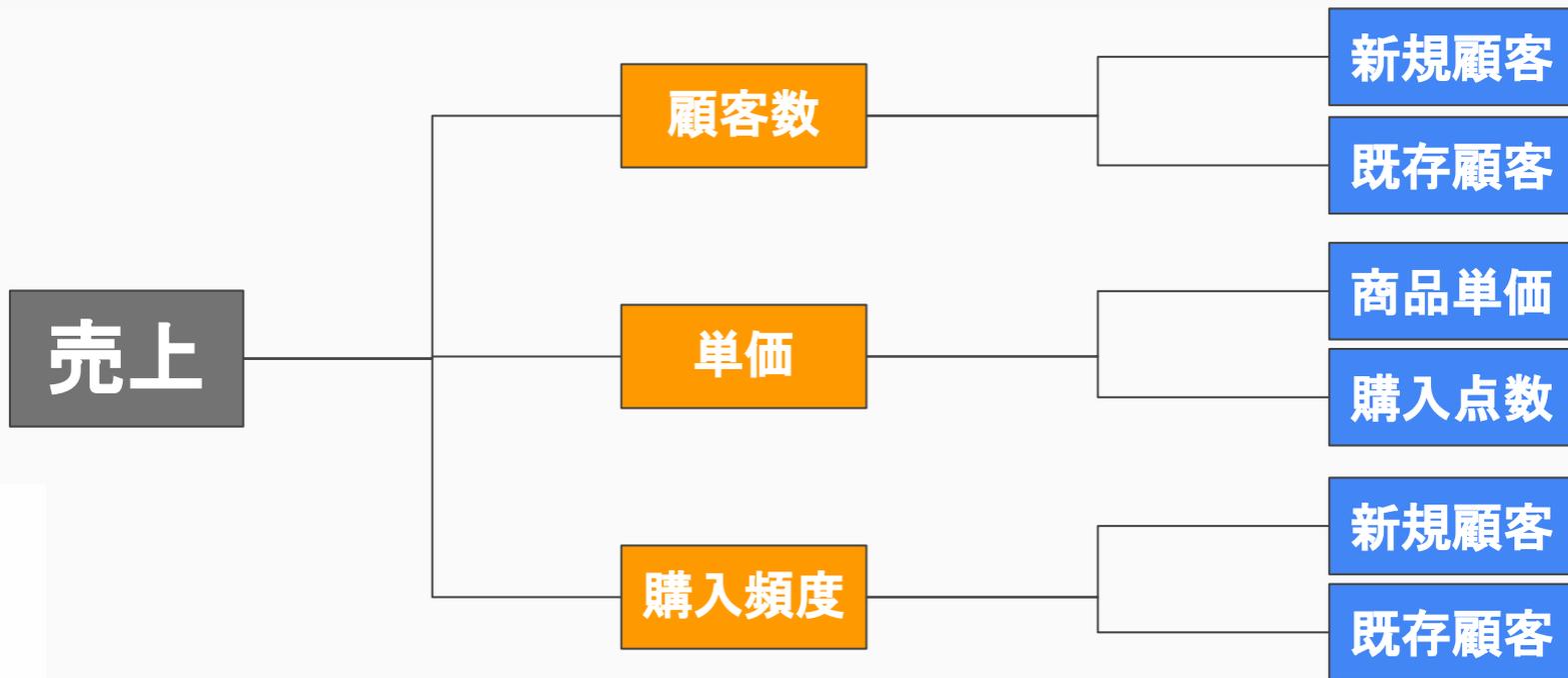


データ分析の基本的な流れ



売上分析の例

売上を分解すると理由が見えてくる



競合比較

◆大手コンサルティング A社の場合

- ・スポットコンサルティング：10万円 / 時間
- ・3ヶ月間のプロジェクト：2,000万円
- ・1年間の長期プロジェクト：1億円
- ・外部顧問契約：100万円 / 月

◆小規模コンサルティング B社の場合

- ・スポットコンサルティング：3万円 / 時間
- ・3ヶ月のプロジェクト：180万円
- ・1年間の長期プロジェクト契約：550万円
- ・外部顧問契約：30万円 / 月

料金システム

3コースプランをご用意



＊初期費用無料

＊ベーシックプラン：月額3万円

- ・毎週オーダーメイドのフォーマットにてレポートを作成
- ・収集、蓄積したデータを集計、加工、分析業務を代行

＊スタンダードプラン：月額6万円

- ・レポートを元にしたマーケティングコンサルティング
- ・週間ミーティングの実施 (想定時間：1回1時間)

＊プレミアムプラン：月額12万円

- ・外部顧問就任
- ・月2回の現場出社

ご利用の流れ

◆STEP1. 無料相談会の実施(1時間)

ヒアリングシートを元にした無料相談会を実施させていただきます。店舗様の問題や課題を洗い出し、具体的にどのようなレポートを作成すべきか、ヒアリングさせていただきます。

また、ご担当者様の不安点等も合わせてご説明させていただきます。

◆STEP2.ご契約準備(15分)

契約書に署名、押印いただきます。

契約書を締結いたしました翌日から本サービスを開始させていただきます。

ご満足のいくサービスを提供できるように誠心誠意努めさせていただきます。



Thank You.

E-Mail shintani.nobuyuki@shintani-labo.com

Tell 080-9864-8533

新谷labo