



第一回 エフネクストライブ実践塾

テーマ 「2016年エフネクストの方針と実践塾の改善について」

▶▶▶ 2016年1月19日

1.2016年のエフネクストの方針についての概要----- 長田

システム開発の方針---中前

ツール販促についての方針---長田

実践塾についての方針---長田

2.実践塾の改定についてのご説明-----長田

3.システムの操作説明及び運用方法の事前質問に対してのご回答。

4.エフネクストユーザーさんのお店のそこが知りたい!!

5.ライブ中の質問に対して回答

6.スミザーズオアシスさんより新商品のご案内

7.次回ライブ実践塾の案内

1.各ユーザー様の自店に応じたエフネクストの活用促進

①操作マニュアルの動画化

FNEXTユーザー様向け 動画マニュアルサイト

http://www.f-next.jp/user_manual/

②運用方法の動画化

■認証情報

ユーザー名 f-next

パスワード fnext1187

2.ユーザー様の価値の向上と、継続的な繁栄体質創りに貢献すること

①実践塾の改善

②店頭販促・訴求力強化のためのエフツールの改善

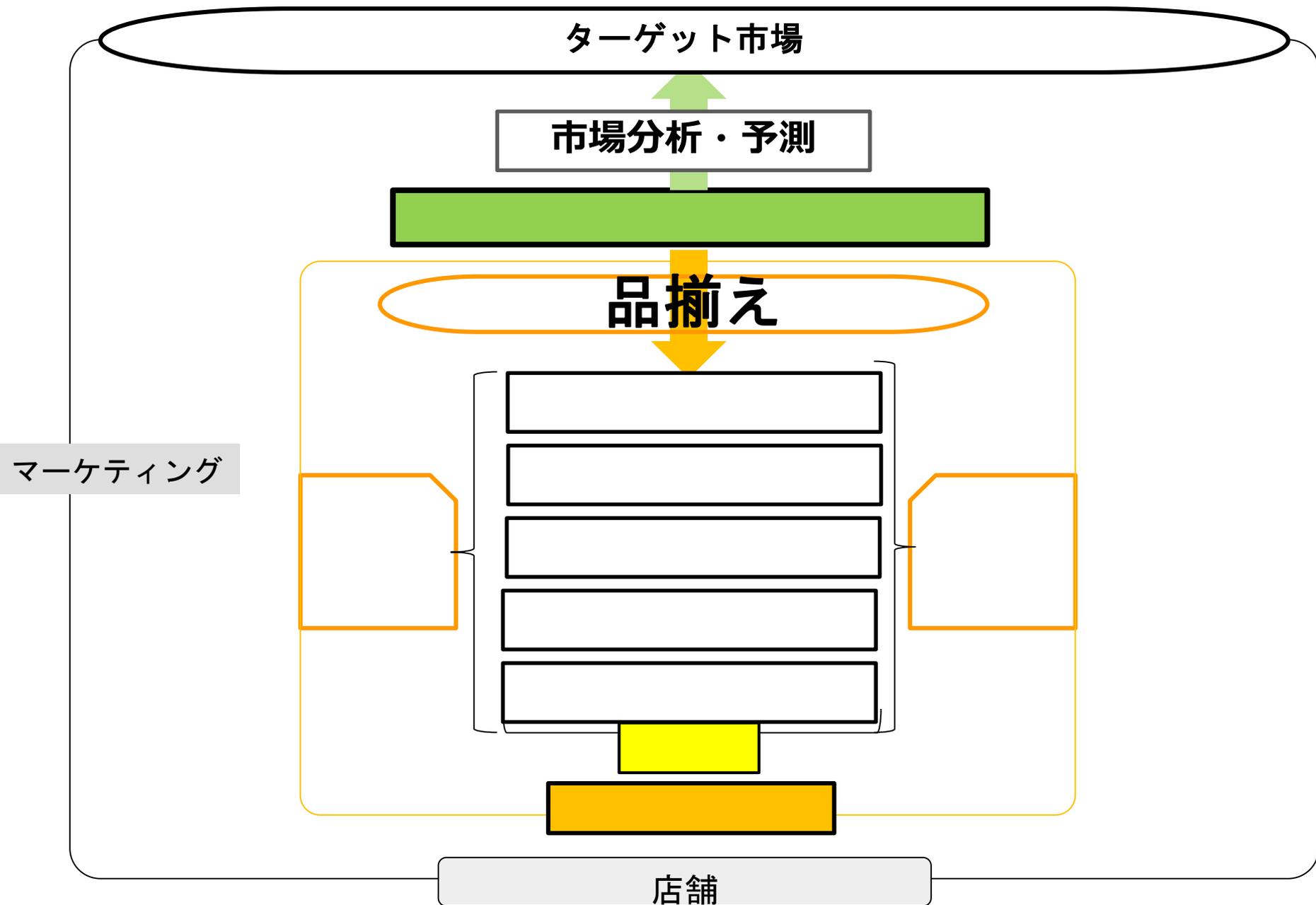
③効率の良い販促と効果測定及び業務効率のためのエフシステムのバージョンアップ

お客様へ価値を提供する3要素のサポート

「ヒト」 (接客・サービス) → **「実践塾」 「Fシステム」**

「モノ」 (商品) → **「Fツール」 「実践塾」**

「ウツワ」 (施設・空間・環境) → **「実践塾」 「Fツール」**



これまでの実践塾の課題と解決策

■実践塾の課題

これまで実践塾は、対面、集合形式で開催してきました。本来の実践塾の目指すところは、経営者と現場スタッフさんの学びの場となることを成果目標として行ってまいりましたが、日々ユーザー様の店舗運営上、スタッフさんと共に集合して研修することが難しい現実があります。また、実践塾への参加者が社内に帰られてスタッフさんとの共有が出来にくいため、結果的にパーソナル領域での学びとなってしまう、受講した人にはその場での効果はあるにせよ、反復的な勉強や社内での共有化が難しく、成果を出すためのサイクル、成長する組織習慣を創るには至っていないのが問題点としてとらえています。

また、内容も、もっと実践的な売場づくりや、商品開発、専門知識面を取入れることが必要と考えています。

■解決策

成果を出すための研修のステップには、まず①基礎を理解する、②様々な場面で応用できる方法を理解する、それから③その応用力に基づいた行動を定着させる、という3つの段階が必要です。

この3つのステップは、「専門知識教育」「接客教育」「商品開発教育」「経営戦略」のどの分野においても言えることです。

これまでの研修スタイルの集合研修でできるのは①と②であり、どちらもお店の特定の人『頭ではわかった』という段階です。

実際には経営の現場や店頭で全員が実行することが最も重要であり、その実行には1回や2回、特定の人が研修を受けただけでは実践には移しにくく、少人数経営がゆえに、スタッフ全員が、様々なシミュレーションで疑似トレーニングをこなすことが重要と考えております。

「ライブ研修」「オンデマンド研修」の仕組みを取入れることで各ユーザーさんのお店でスタッフさんと一緒に研修を行うことができ、お店での教育の場と、個店単位では定期的には開催できないスタッフさんの研修の場としてもご活用いただけるようにしたいと思います。

■実践塾の構成

集合研修

×

ライブ研修

+

オンデマンド研修

全国会

年に1回
9月に予定

システム操作・
運用方法 講座
年間2回から3回

エリア実践塾

年に1回7エリア
5月末～6月に予定

強みの事例 講座
年間3回から4回

「お客様が来店したくなる「店創り」と買いたくなる「商品創り」

「花の専門知識」水揚げ鮮度保持 色の知識 花の効能

「店舗訴求」と「商品デザイン」

「顧客満足の高め方 リピートの仕組みづくり」



これまでの実践塾の主なテーマ



2016年より取り入れる実践塾のテーマ 縦のラインだけではなく横のラインを仕組みとして行う

		パーソナル			組織		経営	
		セルフ マネージメント	接遇	デザイン技術 専門知識	商品開発	リーダーシップ 推進	マーケ ティング	経営
社長 経営層				デザイン技術	年間販促計画	社風	戦略的 マーケティング	経営方針計画 経営分析
	店長	現状分析	価値の 提案	デモン ストレーション	商品企画	PDCA	ブランディング	年間目標管理
モチベーション アップ		顧客満足 顧客感動		VMD	顧客視点 マーケティング		月次管理	
クリエイティブ 思考				現状分析				
中堅 スタッフ	タイム マネージメント	接遇作法		水揚げ 品質管理	ディスプレイ		顧客管理	週間管理
	ストレス マネージメント	リピート促進	POP					
	ロジカル シンキング	会員獲得						
若手社員 新人社員	新人研修							