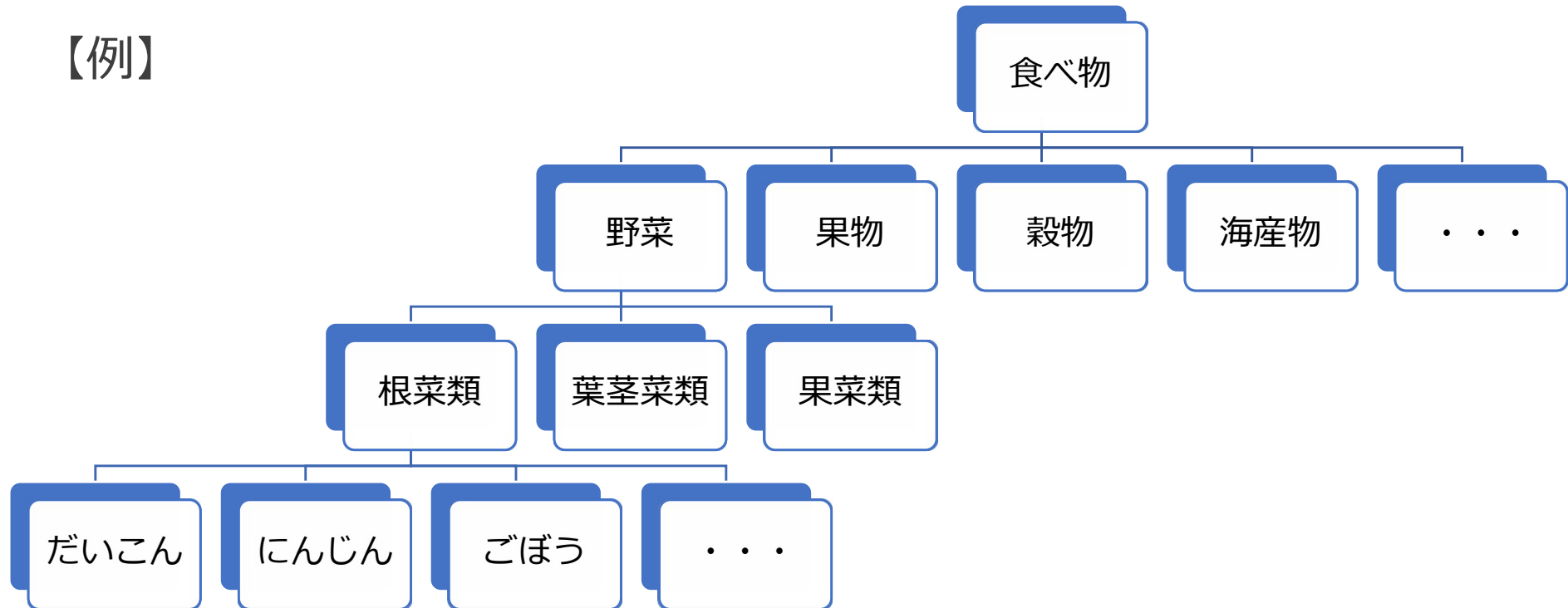


ロジックツリーとは

ロジックツリーとは

論理的に考えるために情報をツリー状に分解する手法

【例】



頭の中がごちゃごちゃしているときに書き出すと良い

ロジックツリーの作り方

手順2：情報を分類する

○交通費の削減

- ・自転車通勤の推奨
- ・早めのホテル予約
- ・商談のオンラインへの切り替え
- ・出張時の新幹線利用の制限

○電話代の削減

- ・長電話を減らす
- ・社有携帯の料金プランの見直し

○消耗品費の削減

- ・印刷代の削減
- ・ポイントを貯めてポイントで消耗品を購入する
- ・消耗品の発注先の見直し
- ・用紙の裏面を利用する

○備品費の削減

- ・備品購入の際の相見積もりの徹底
- ・新品よりも中古パソコンの方が安い

○人件費の削減

- ・残業時間が多すぎる

○電気代の削減

- ・早い時間帯に帰って電気をつける時間を減らす
- ・帰宅時にパソコンの電源を消す
- ・エアコンで「除湿」機能よりも「冷房」機能を使う

ケーススタディ

以下の文章を読んでください。雑貨店Yのオーナーによる、店舗の売上アップ施策についての発言です。

「自社の売上アップを実現するためにはどうすれば良いかを考えてみました。まずはリピート率を上げたいと思います。現状では1回しか来店されないお客様が多いです。」

それから商品
る商品がき
ずに帰ってし
いといけな
います。社内
応があまり良

SAMPLE

表示されてい
お客様も買わ
りに行わな
ほしいと思
本的に接客対

それからもう少し高級な雑貨を取り扱おうかと思っています。今の商品は単価が安いんですよね。これだとどうしても薄利になってしまうので、もう少し利益率が高い商材を扱おうかとも考えています。



ケーススタディ

ちなみに現状は、店の前を通った人が立ち寄ってくれるだけですが、他の地域からも来てもらうようにしたいですね。SNSは使いこなせていないんですが、多くの人に知ってもらうためにも活用していきたいですね。効果があるなら、ネット広告を出したりというのでも考えたいのですが、とにかくコストがかかるからなあ。

それから無駄
すよね。あと
かり考えるの

SAMPLE

そんなわけで
を作っていく
通ってくれま

対応について教育することで、ファンが増えるといいのですが。

あとは景気さえ良くなれば、お客さんも増えるんじゃないですかねえ。」

が高いんで
には売上げ

店のファン
、何度も
です。接客

ケーススタディ

ロジックツリー作成の手順に沿って、情報を整理しましょう。

ご自由にお書きください。

ケーススタディ

ロジックツリーをお書きください。

ケーススタディ解説

手順3：情報を整理する

○リピーターの増加 **方針**

- ・リピート率の向上
- ・来店回数の増加

・ファン作り ← **統合**

○展示方法の見直し

- ・**商品の陳列の改善**
- ・展示方法に関する従業員の教育

○接客対応の強化

- ・接客対応コンテストの開催
- ・接客対応の教育

○高級商材の取り扱い

- ・高級な雑貨の**販売**
- ・~~利益率が高い商材を扱う~~ **売上と無関係**

○新規来店者の獲得 **方針**

- ・他の地域の**住民への訴求**
- ・**SNSの活用**
- ・ネット広告の**展開**

○コスト削減 **売上と無関係**

- ・~~無駄なコストをカット~~
- ・~~光熱費が高い~~
- ・~~仕入れにかかる費用も抑えたい~~

○ファン作り

- ・~~いかにしてお店のファンを作っていくか~~

○景気の回復 **施策ではない**

- ・~~景気さえ良くなれば、お客さんも増える~~

ケーススタディ解説

手順4：ロジックツリーにあてはめる

※あくまで一例です。
他の切り口でもかまいません。

