



月間まんMVP

改善提案書

私(私たち)は、昨日の自分より一歩前に進みます。

提案日 平成22年11月21日

提案者 事務所

改善日 平成22年11月15日

常務印



改善前



改善後



◆現状

まんえい堂の公式HPで通信販売を行ったが売上が中々上がらない。
事務所は売上がない。

◆問題点(改善点)

まんえい堂を知らない人は検索で「まんえい堂」とは入れない為、
ヒット数も伸びず、通販事業をしていても多くの人の目に触れる機会
がない。

◆改善内容

楽天市場へ出店。日本最大級の通信販売ショッピング・通販オンライ
ンショップへ出店する事により、より多くの方の目に触れるきっかけ
となる。

◆改善効果

開店2日目には、一般のお客様で早速ふみ餅の注文があった。
他にもお問い合わせや、注文も入る様になった。
もちの切り方やあんもちのポーションの撮影が出来たので、どの
店舗にも活かせる資料も出来た。



楽天市場へ出店はしましたが、これからが本番なので今以上にスキルアップが
必要だと思いますので、改善出来る箇所はその都度改善していき、1人でも多くの
お客様の目にとまるお店にしていきたいと思っています。

☆総評☆



当社としての新事業への意欲的な取り組みとして全社員の手本となるものです。
通販という新しい分野への更なる期待を込めて、全社で応援していきましょ
うとの意見でした。