



今週のまん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23年7月4日

提案者 井上え、平山、宜野座

改善日 平成23年1月～

常務印



改善前



改善後



◆現状

まんえい堂楽天市場支店で一升餅を売ろうとしたら、一升餅を取り扱っているお店がたくさんあり、普通の一升餅を売るには大変だと思った。

◆問題点(改善点)

売れているお店は、名入れサービスをしていたり、送料込で売っていたりしていてお得な感じがした。

◆改善内容

送料込で、一升餅セットを作った。他店にはなく、原価も安くて喜んでもらえるような物(メッセージカード、スポンジ)と、たこ糸でも切れる柔らかい餅という事で、たこ糸を付属品として付けた。あと、風呂敷かわらしを選べるようにした。また、一升餅の小豆有りで、数字の「1」も出来るようにしてみた。

◆改善効果

一升餅の単品が1月～6月の間で7個売れたのに対して、一升餅セットは、5000円で売り出して、21セット売れた。数字の「1」の注文も入るようになった。

週間MVPありがとうございます。

これからも改善していけるところがあれば改善していきたいと思います。