

株式会社銀座メガネ 様

視察報告アプリの活用により、店舗の総合品質向上を実現

全店舗の報告を一元管理。ノウハウの蓄積と共有により、店舗戦略の立案に活用

コンタクトレンズ、メガネ、補聴器の販売事業を行う株式会社銀座メガネ。業界の競争が激化する中、地域ごとに特色ある店舗を展開。豊富な品揃えと高品質な接客対応で、多くの顧客に支持されている。

同社では「Handbook」を活用して、本部から各店舗への情報共有は効率化されていた。しかし、店舗から本部へ行う店舗視察の報告は、メールで行われており、情報の質、共有や管理に課題があった。そこで、Platioで構築した店舗視察アプリを活用し、報告フォーマットを統一することで精度の高い報告を実現した。さらに集めた報告データは一元管理できるようになり、スムーズな情報共有を実現した。

課題・目的

- 店舗視察報告のフォーマットが決まっていなかったため、人によって内容やチェックの基準が異なり、報告項目や報告精度にバラツキが生じていた
- メールでの報告では情報の検索が困難で、過去のデータを参照することが難しく、店舗品質向上のノウハウ共有に課題があった
- 集めた報告データの管理が分散しており、長期でのデータ蓄積や分析が困難だった

選定ポイント

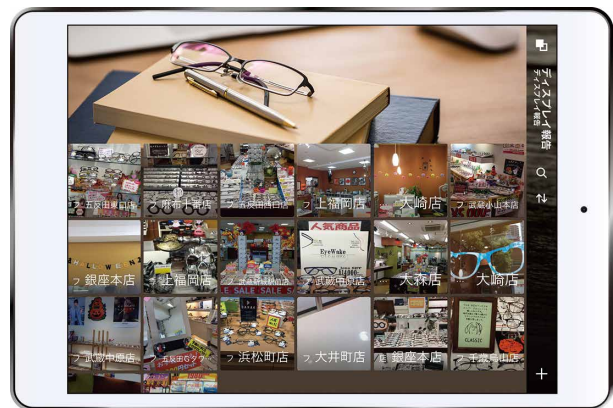
- 操作がシンプルで誰でもすぐに運用を始められる
- 店舗の外観やPOPなどの写真を含む報告もモバイルだけで簡単にできる
- 報告された情報は、自動的にPlatioに蓄積されるので、過去のデータの見返りや分析が容易にできる

効果

- 報告フォーマットとチェック基準の統一により、抜け漏れのない、精度の高い報告ができるようになり、基準や報告内容のバラツキが解消した
- 報告データがPlatio上に一元管理され、知りたい情報をすぐに閲覧できるようになったため、ノウハウの共有が簡単になった
- 報告データが蓄積されることで、過去からの売上推移や経過観察が可能になり、改善点の発見やデータに基づいた店舗戦略の立案ができるようになった



店舗視察報告アプリ：選択式の質問で素早く回答



ディスプレイ報告アプリ：各店舗のディスプレイを手軽に確認

ユーザーのひと言



株式会社銀座メガネ
アカウントディレクター 榎谷 典夫 氏(左)
くしや のりお
五反田西口店 店長 石田 大輔 氏(右)
いしだ だいすけ

店舗の総合品質向上を目指した取り組みにおいて、他店舗の情報を参考にしたり、全店舗の情報を分析したいと思っても、以前は過去のデータの参照が難しい状況でした。今回のPlatio導入により、現場での報告が手軽に行えるようになり、報告内容が統一化され、データが自動的に蓄積できるようになりました。今後はデータを分析し、改善点の洗い出しや店舗マネージメントにおけるノウハウの共有を行いながら、地域の特色に合わせたより良い店舗づくりにつなげていきたいと考えています。

User Profile

銀座メガネコンタクト

所在地：東京都品川区東五反田2丁目19番地2号

会社概要：1959年、メガネレンズの製造業者として発足。1998年3月に有限会社銀座メガネ設立ののち、2003年4月に株式会社化。東京・神奈川・埼玉・千葉の4都県に店舗を展開。コンタクトレンズのリピート購入に対応し、「銀メ・オンラインショップ」も開設。

従業員数：130名(2018年3月末)

導入時期：2018年10月

URL：https://ginza-megane.co.jp/