

45_SMART

目標設定

担当店舗のファンを増やす



Specific 具体的か	1ヶ月以内に再訪問してくれるお客様をファンと定義。 新規来店から1ヶ月以内の再訪問率+30%を目指す。
Measurable 測定可能か	1ヶ月以内の再訪問率を指標とする。 来店お礼メールに添付するクーポンの閲覧率と使用率も計測。
Achievable 達成可能か	現在の再訪問率は8%だが、施策が皆無のため伸び代は大。 達成の鍵である現場スタッフとの共通認識づくりに取り組む。
Result-based 成果に基づいているか	「再訪問者（率）」の増加に貢献することで、組織全体の利益（売上-コスト）を高めることができる。
Time-bound 期限はあるか	まずは3ヶ月後の月末集計時に、1ヶ月以内の再訪問率+10%

45_SMART

目標設定



Specific 具体的か	
Measurable 測定可能か	
Achievable 達成可能か	
Result-based 成果に基づいているか	
Time-bound 期限はあるか	