

SALES DATA

7-3 自作サイト発表会

塩野 匡輝



The image shows a smartphone displaying a web application interface. At the top, there is a black navigation bar with the word "SALES" in red on the left, a red triangle logo in the center, and the word "DATA" in red on the right. Below the navigation bar, on the right side, is a black button with the text "ログアウト" (Logout) in white. The main content area has a light pink background. In the center, there is a red heading "接客した結果を入力" (Enter the result of the customer service). Below this heading, there is a block of Japanese text: "接客対応お疲れ様です。お客様の特徴と、接客結果を下記に入力してください。失注/成約理由を集めて、次の接客に活用しましょう！" (Thank you for your customer service. Please enter the characteristics of the customer and the customer service result in the following. Collect reasons for order cancellation/confirmation and use them for the next customer service!). At the bottom of the screen, there are two dropdown menus. The first one is labeled "会場を選択" (Select venue) and has "A会場" (Venue A) selected. The second one is labeled "顧客性別" (Customer gender) and has "男性" (Male) selected.

SALES DATA

ログアウト

接客した結果を入力

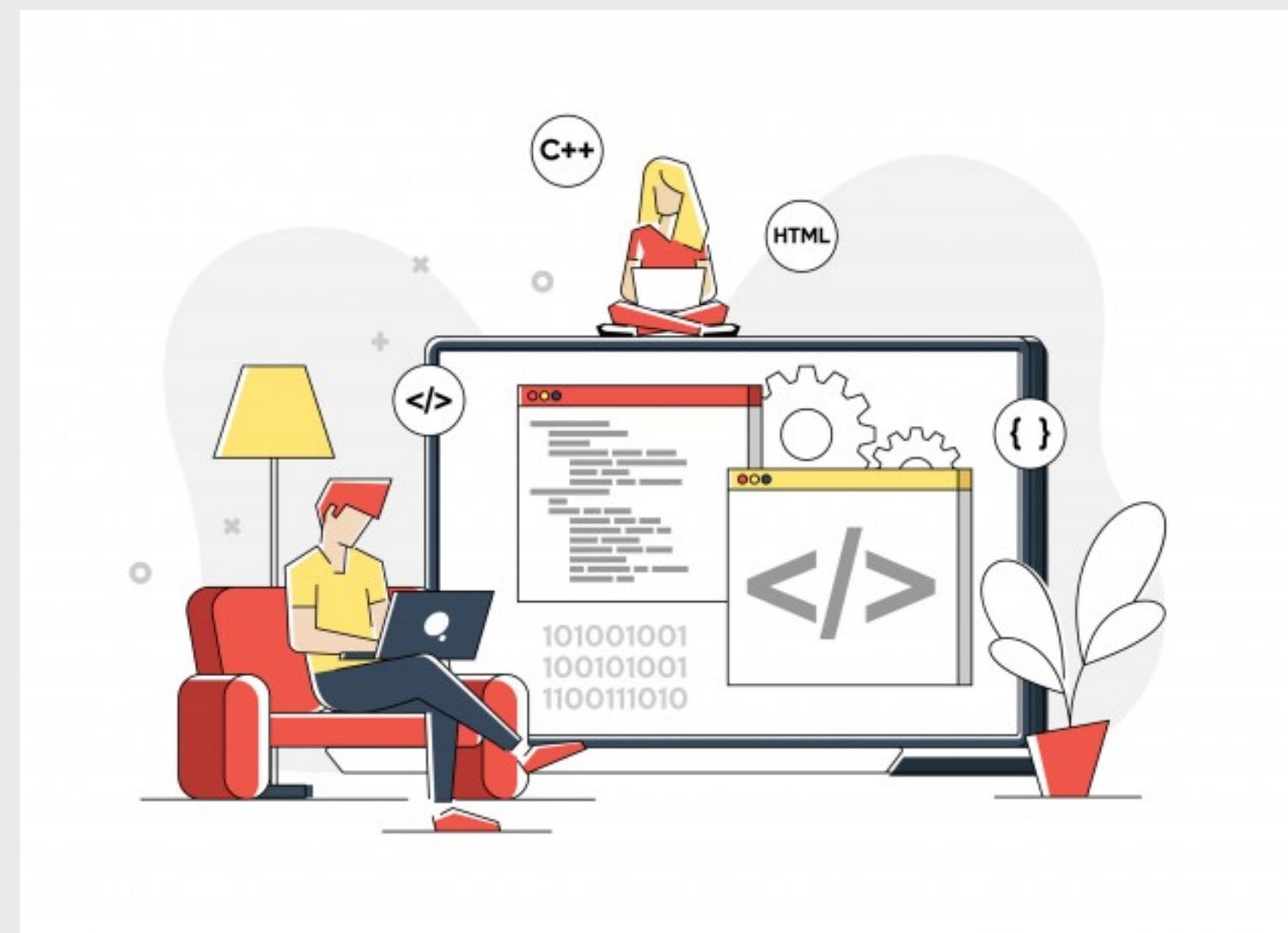
接客対応お疲れ様です。
お客様の特徴と、接客結果を下記に入力してください。
失注/成約理由を集めて、次の接客に活用しましょう！

会場を選択 A会場

顧客性別 男性

もくじ

| | |
|---|----------------------------|
| 1 | 目的・背景・ターゲット (何のために作ったか) |
| 2 | システム説明 (どんな事ができるのか) |
| 3 | デモ画面共有 |
| 4 | このシステムの売り |
| 5 | 不足機能・今後の展望 |
| 6 | 開発を通じた感想 |

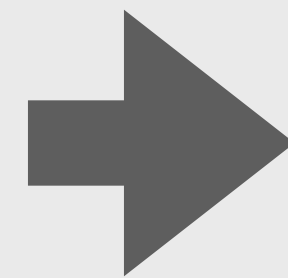


1.何のために作ったか

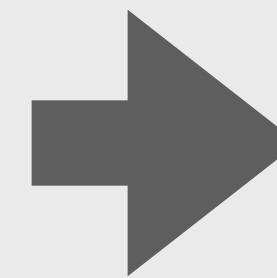
接客販売業界では、成約より、失注の数の方が、圧倒的に多い。



“声かけ”をする。



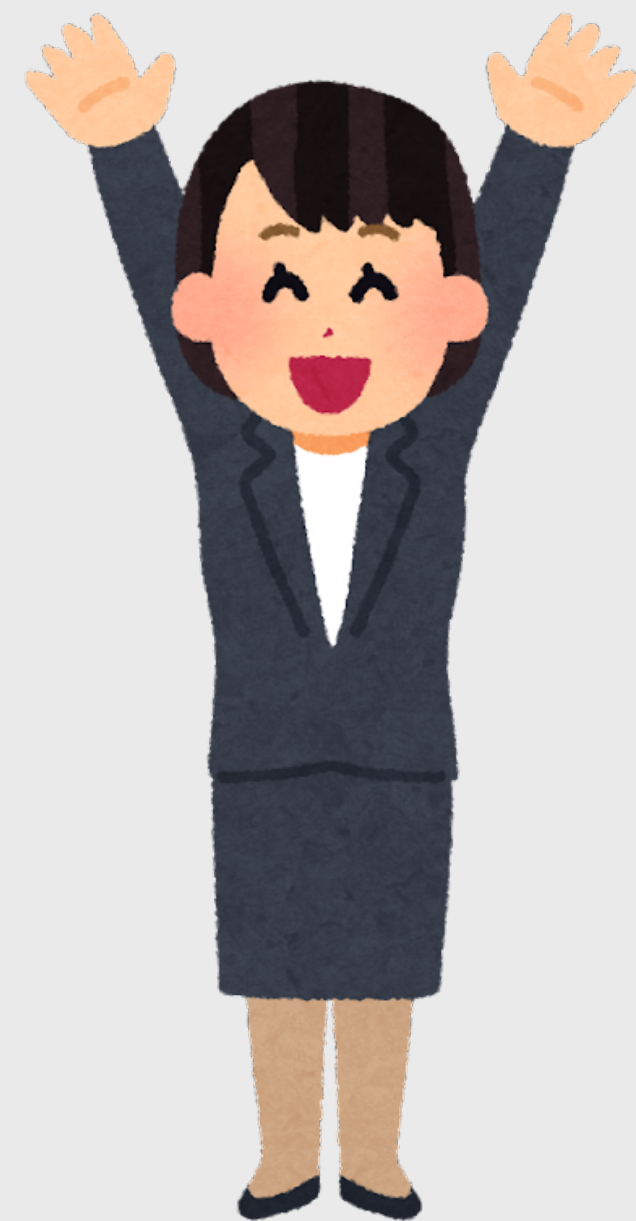
“説明”をする。



“失注”をする。

1.何のために作ったか

成功のカギは、接客の会話に隠されているのでは？



“成約”をとる。



“接客の会話”



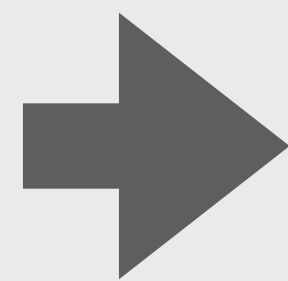
“失注”をする。

1.何のために作ったか

接客の会話を接客データとしてスタッフから吸い上げ、改善を図れば？

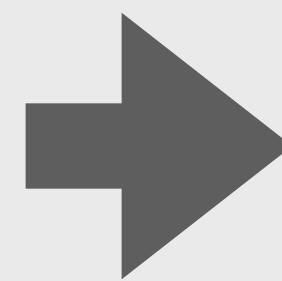


“接客”をする。

A screenshot of the phpMyAdmin database management tool. The interface shows a table named 'sales' with columns: id, venues_id, users_id, gender, age, result, reason, and created_at. The table contains 29 rows of data, each representing a customer service interaction. The data includes user IDs, venue IDs, genders, ages, results (e.g., '成功' for success, '失敗' for failure), reasons, and timestamps.

| id | venues_id | users_id | gender | age | result | reason | created_at |
|----|-----------|----------|--------|-----|--------|--------|---------------------|
| 10 | 6 | 6 | 女性 | 30代 | 成功 | 接客 | 2022-02-04 14:30:06 |
| 11 | 7 | 7 | 男性 | 10代 | トライ | 接客 | 2022-02-04 14:33:23 |
| 12 | 8 | 8 | 女性 | 50代 | コンサル | 接客 | 2022-02-04 14:35:58 |
| 13 | 9 | 9 | その他 | 90代 | アグリ | 接客 | 2022-02-04 14:41:56 |
| 14 | 11 | 1 | 女性 | 70代 | トライ | 接客 | 2022-02-04 16:39:57 |
| 15 | 8 | 1 | 女性 | 50代 | コンサル | 知名度 | 2022-02-04 16:49:59 |
| 16 | 13 | 1 | 女性 | 80代 | アグリ | その他 | 2022-02-04 16:53:29 |
| 17 | 13 | 2 | 男性 | 60代 | コンサル | サービス | 2022-02-04 18:09:57 |
| 18 | 1 | 10 | 男性 | 20代 | アグリ | 接客 | 2022-02-05 14:07:19 |
| 19 | 4 | 4 | 男性 | 10代 | トライ | 接客 | 2022-02-05 14:53:48 |
| 20 | 4 | 10 | 男性 | 10代 | トライ | 接客 | 2022-02-05 14:55:01 |
| 21 | 10 | 4 | 男性 | 10代 | トライ | 接客 | 2022-02-05 14:55:52 |
| 22 | 4 | 4 | 女性 | 90代 | トライ | 接客 | 2022-02-05 15:02:10 |
| 23 | 1 | 2 | 女性 | 80代 | トライ | 接客 | 2022-02-06 09:19:40 |
| 24 | 2 | 2 | 女性 | 80代 | トライ | 接客 | 2022-02-06 09:19:51 |
| 25 | 2 | 2 | 女性 | 80代 | トライ | 接客 | 2022-02-06 09:26:24 |
| 26 | 2 | 2 | 女性 | 80代 | トライ | 接客 | 2022-02-06 09:26:25 |
| 27 | 2 | 2 | 女性 | 80代 | トライ | 接客 | 2022-02-06 09:26:25 |
| 28 | 2 | 2 | 女性 | 80代 | トライ | 接客 | 2022-02-06 09:26:26 |
| 29 | 2 | 2 | 女性 | 80代 | トライ | 接客 | 2022-02-06 09:26:29 |

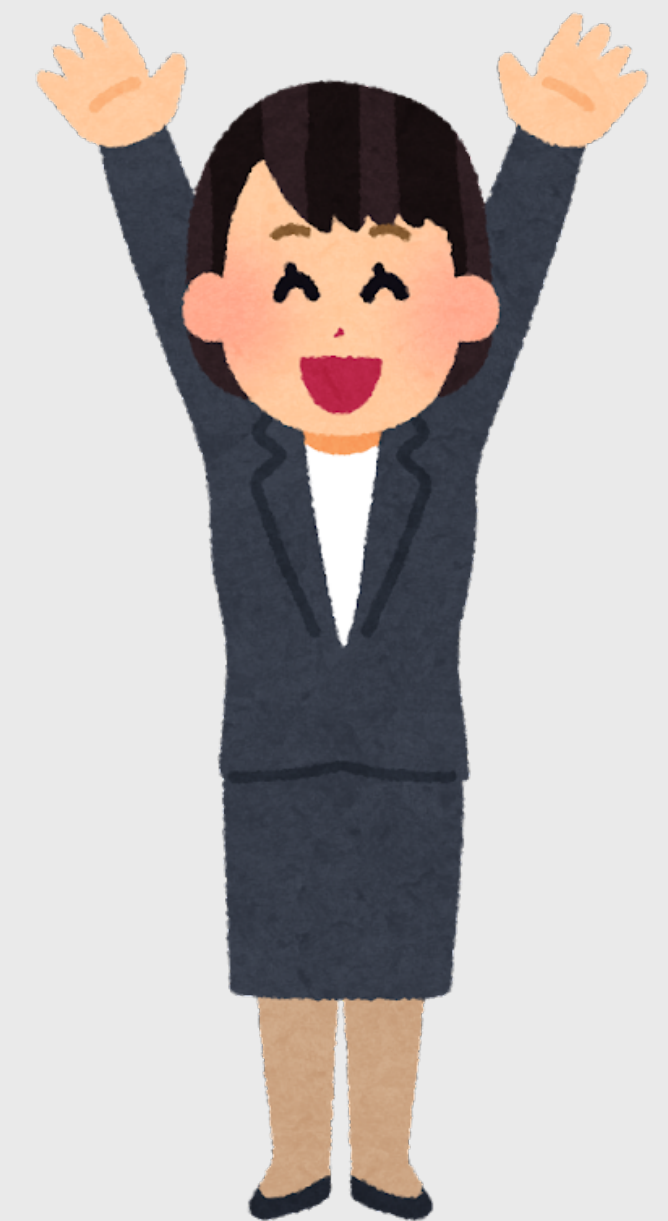
“接客データ”を収集。



“成約”に繋がる。

1.何のために作ったか

答え. 売上を上げるため。



“成約”に繋がる。

もくじ

| | |
|---|----------------------------|
| 1 | 目的・背景・ターゲット (何のために作ったか) |
| 2 | システム説明 (どんな事ができるのか) |
| 3 | デモ画面共有 |
| 4 | このシステムの売り |
| 5 | 不足機能・今後の展望 |
| 6 | 開発を通じた感想 |



2. どんな事ができるのか

接客した結果を入力

接客対応お疲れ様です。
お客様の特徴と、接客結果を下記に入力してください。
失注/成約理由を集めて、次の接客に活用しましょう！

| | | |
|-------|----------|---|
| 会場を選択 | F会場 | ▼ |
| 顧客性別 | 男性 | ▼ |
| 顧客年代 | 30代 | ▼ |
| 接客結果 | トライ（足止め） | ▼ |
| 理由 | 価格 | ▼ |

確 認

SALES



DATA

接客実績（全会場）

スタッフが入力した接客結果です。
「誰が」「どの会場」「いつ」
対応したかをリアルタイムで確認することができます。
CSVデータとしてダウンロードすることも可能です。

CSV出力

| 接客日時 | 会場 | 顧客性別 | 顧客年代 | 接客結果 | 理由 | 対応スタッフ |
|---------------------|-----|------|------|------------|-----------|--------|
| 2022-02-09 17:24:24 | A会場 | 男性 | 10代 | トライ/足止め | 価格 | 上野スタッフ |
| 2022-02-09 14:09:26 | D会場 | 男性 | 40代 | アプローチ/商品訴求 | その他 | 井上スタッフ |
| 2022-02-09 14:08:52 | C会場 | 男性 | 80代 | クロージング | 特典/キャンペーン | 上野スタッフ |
| 2022-02-09 14:08:23 | B会場 | 女性 | 20代 | アプローチ/商品訴求 | サービス | 上野スタッフ |
| 2022-02-09 14:02:12 | C会場 | 男性 | 30代 | アグリー/成約 | その他 | 上野スタッフ |

スタッフが“接客データ”を入力。

管理者が“接客データ”を閲覧。

2.どんな事ができるのか

接客した結果を入力

接客対応お疲れ様です。
お客様の特徴と、接客結果を下記に入力してください。
失注/成約理由を集めて、次の接客に活用しましょう！

| | | |
|-------|----------|---|
| 会場を選択 | F会場 | ▼ |
| 顧客性別 | 男性 | ▼ |
| 顧客年代 | 30代 | ▼ |
| 接客結果 | トライ（足止め） | ▼ |
| 理由 | 価格 | ▼ |

確認

入力項目

| | | |
|---|-----------|------------------------------|
| 1 | 会場を選択 | 会場idと紐づいており、会場別の特性が分かるようになる。 |
| 2 | 接客した顧客の性別 | 顧客の基本情報として性別や年代の入力 |
| 3 | 接客した顧客の年代 | スタッフの接客傾向も収集で研修にも活用できる。 |
| 4 | 接客した結果 | 声かけから購入まで接客フェーズを細分化。 |
| 6 | 結果に至った理由 | 現場で瞬時に入力できるように選択式。 |

スタッフが“接客データ”を入力。

2. どんな事ができるのか

管理者アカウント

| | | |
|---|------------|----------------------------|
| 1 | 接客実績の確認 | 会場idとスタッフidと紐づき、リアルタイムで可能。 |
| 2 | 接客実績のCSV出力 | 膨大なデータはCSV出力をして自在に加工が可能。 |
| 3 | 接客会場一覧の確認 | マネージャー間で共有したい注意事項も確認可能。 |
| 4 | 接客会場の新規追加 | 案件の状況に応じて新規で会場を追加する事も可能。 |
| 6 | 接客会場の編集・削除 | もちろん、編集も削除も。 |

SALES



DATA

接客実績（全会場）

スタッフが入力した接客結果です。
「誰が」「どの会場」「いつ」
対応したかをリアルタイムで確認することができます。
CSVデータとしてダウンロードすることも可能です。


CSV出力

| 接客日時 | 会場 | 顧客性別 | 顧客年代 | 接客結果 | 理由 | 対応スタッフ |
|---------------------|-----|------|------|------------|-----------|--------|
| 2022-02-09 17:24:24 | A会場 | 男性 | 10代 | トライ/足止め | 価格 | 上野スタッフ |
| 2022-02-09 14:09:26 | D会場 | 男性 | 40代 | アプローチ/商品訴求 | その他 | 井上スタッフ |
| 2022-02-09 14:08:52 | C会場 | 男性 | 80代 | クロージング | 特典/キャンペーン | 上野スタッフ |
| 2022-02-09 14:08:23 | B会場 | 女性 | 20代 | アプローチ/商品訴求 | サービス | 上野スタッフ |
| 2022-02-09 14:02:12 | C会場 | 男性 | 30代 | アグリー/成約 | その他 | 上野スタッフ |

管理者は“接客データ”閲覧以外にも..

3.デモ画面共有

| | |
|---|----------------------------|
| 1 | 目的・背景・ターゲット (何のために作ったか) |
| 2 | システム説明 (どんな事ができるのか) |
| 3 | デモ画面共有 |
| 4 | このシステムの売り |
| 5 | 不足機能・今後の展望 |
| 6 | 開発を通じた感想 |

“百聞”は一見にしかず。

4.このシステムの売り

| | |
|---|----------------------------|
| 1 | 目的・背景・ターゲット (何のために作ったか) |
| 2 | システム説明 (どんな事ができるのか) |
| 3 | デモ画面共有 |
| 4 | このシステムの売り |
| 5 | 不足機能・今後の展望 |
| 6 | 開発を通じた感想 |

“Simple” is the best.

4.このシステムの売り

シンプルデザイン = スタッフは、現場で使い易く、
自由カスタマイズ = 管理者の要望にどこまでも叶える。

5.不足機能・今後の展望

| | |
|---|----------------------------|
| 1 | 目的・背景・ターゲット (何のために作ったか) |
| 2 | システム説明 (どんな事ができるのか) |
| 3 | デモ画面共有 |
| 4 | このシステムの売り |
| 5 | 不足機能・今後の展望 |
| 6 | 開発を通じた感想 |

“可能性”は盛りだくさん。

5.不足機能・今後の展望

“ランキング”表示



接客数をsalesテーブルのid数を
COUNTしDESCで並べれば、
ランキング表示ができる！

“お知らせ”機能



Noticeテーブルを作っておき、
マネージャーアカウントからinsertし、
スタッフページでindex表示させる。

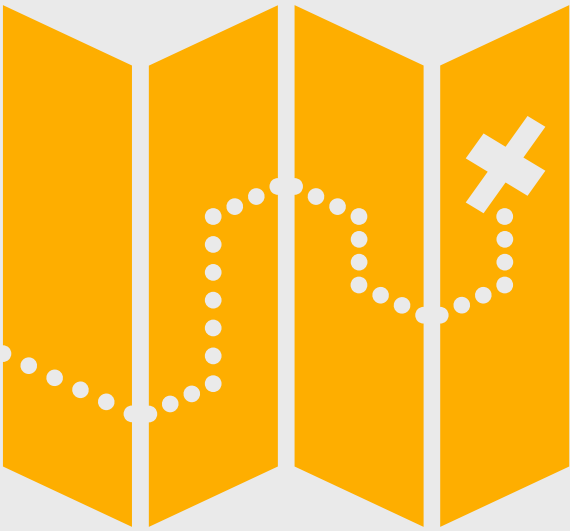
“グラフ”表示



CSV出力してからデータを
加工する部分もWebブラウザ上で
表示できたら尚良い！

6.開発を通した感想

| | |
|---|----------------------------|
| 1 | 目的・背景・ターゲット (何のために作ったか) |
| 2 | システム説明 (どんな事ができるのか) |
| 3 | デモ画面共有 |
| 4 | このシステムの売り |
| 5 | 不足機能・今後の展望 |
| 6 | 開発を通した感想 |



ありがとうございました。