

SCマネジメントサイクル構築

DMS活用
マネジメント構築

業務管理から業務マネジメントへ！～収益向上のカギ＝マネジメント構築

こんなことでお悩みではありませんか？

経営分析ソフトを導入したが、活用ができていない、業務と連動していない
仕事の仕方が個人に依存していて、SC業務の標準化が図れていない
テナントを判断する基準の指標や基準値が不明瞭になっている

「判断基準」「標準化」「業務体系」の見直しから体系的な「SCマネジメント構築」が必要です！

SCマネジメントスタイルが解決します！

経営、テナント判断に必要な指標、ベンチマークを決定します
テナント評価会議を実践し、業務サイクルの定着を目指します
テナント分析手法を確立し、業務に合わせた使いやすいマニュアルを構築します

貴社と打ち合わせを重ね運営体制、考え方に合わせた「業務マネジメント」を作っていきます



「守り」から「攻め」のマネジメントに転換【SCの活性化】

テナント数値分析を体系的かつ定期的に行うことで、テナントの好不調の判断がより早く明確に行うことができます。判断が明確になることで、テナントリーシングやMDの見直しの必要性を早期に認識できます。ディベロッパー主導によるリニューアル計画、MD計画を実行することで顧客や流行の変化に柔軟に対応ができるようになります。

指標を絞り込み、ベンチマークを持つ【方向性の明確化・標準化】

分析に関する指標を絞り込み、ベンチマークを設定することで、個人の判断から組織・会社の判断となり経営判断の基準が明確になります。それぞれの指標の持つ意味・使い方を理解することで分析後行動の標準化を図ることができます。

業務内容を中心に据えて、ソフト活用を考えます【業務効率化・生産性向上】

SCの業務内容、フローを中心にしたソフト活用をコンセプトにしています。業務とソフトとの連動を考慮することで、業務効率化が図れます。業務効率化を図ることで生産性の高い業務にシフトすることが可能になります。

営業会議活性化を軸にマネジメントサイクルを構築【業務サイクルの定着】

営業会議の活性化を図り、会議の中で分析から対策行動まで考えます。サイクルとして定着することで情報共有化が図れ、業務フローがスムーズになります。

マネジメント構築に必要なツールを検討します

ディベロッパー企業の方針に基づいてマネジメント構築を行います。打ち合わせの中で必要となる帳票類やツールについても検討し、業務に対応したマネジメントを構築します。

マーケット調査を取り入れた「リーシングマネジメント構築」もお手伝いします。

ABC分析・月次分析中心に展開

- ・業務マネジメントと情報分析を連動
- ・業務に併せた操作マニュアルを作成
- ・「情報活用型マネジメント構築」

今を活かし、未来を創造する。

 **RHIZOME** 株式会社リゾーム
http://www.rhizome-e.com/

本社/岡山県岡山市大内田675 テレポート岡山5F TEL:086-292-6136/FAX:086-292-3036
東京営業所/東京都中央区入船1丁目5-11 TEL:03-3523-1128/FAX:03-3523-1165

CHECK!

直接お問い合わせ
簡単なデモンストレーションを行います。

お客様の実データを載せた体験版で、分析精度、使い易さを実感いただけます。