

導入事例

ミニストップ株式会社

新・情報伝達ツールで『コスト削減』『売上アップ』を実現

お客様サイト <http://www.ministop.co.jp/>

ご利用いただいた製品・サービス

KnowledgeDeliver



導入前の課題

- ミニストップ加盟店のオーナー様・従業員の方向けの新しい情報伝達ツールを構築し、増え続ける情報量や消費者ニーズの多様化に対応したい。
- ファストフードの調理方法や接客対応など紙のツールでは伝えきれない重要な情報を映像化し、eラーニングの仕組みに乗せて直接店舗側へ届けたい。



導入後の成果

ダイレクト+リアルな情報伝達を可能にする『ミニストップチャンネル』を実現

- eラーニング基幹システムを活用した新しい情報発信ツール『ミニストップチャンネル』を立ち上げ、伝えたい情報を店舗側にダイレクト+リアルに配信することが可能に。
- システムに含まれる充実のコンテンツ作成機能が自社での迅速なコンテンツ作成・修正を可能に。売り上げに直結する情報を短い動画コンテンツにまとめ、全国約2000店舗に配信。
- ストアアドバイザー(店舗指導員)の業務効率化や紙ツールのコスト削減を実現。

動画による情報共有で売上が約200%にアップ!

- ベルギーチョコソフトのCMに出演された女優・戸田恵梨香さんから頂いた従業員向けの特別メッセージを同CMと共に『ミニストップチャンネル』で配信。その結果、売上が約200%にアップ!
- ポイント付き電子マネー・WAONカードの声かけ販売のマニュアル動画を作成・配信した結果、声かけ実施率が約3倍アップ。同じ動画で新人従業員教育を行ったところ、新人従業員が同店のWAONカード売上ナンバー1になったという面白い事例も。



ミニストップチャンネルトップ画面



ファストフードの調理方法や接客方法を動画コンテンツで配信

「元々売れ筋の商品でしたが、動画にて情報共有を行ったことでより従業員の商品に対する意識が高まったのは確実で、それが良い結果につながったのではと思います」

ミニストップご担当者様

成功のためのワンポイント

～コミュニケーションの課題をいかに解決するか～

消費者のニーズが多様化し、新しいサービスやキャンペーンなど伝えるべき情報が増えるなか、ストアアドバイザーだけに頼った従来のコミュニケーション手法に限界を感じておられたミニストップ様。お客さまから「店員によってソフトクリームの量が違う」といったお叱りを頂くなどファストフードの品質の均一化も大きな課題でした。今回のシステム導入によりこうした課題がクリアになり、売上が約200%にアップした商品も登場するなど大きな手ごたえを感じていただいております。