

「富山VS石川」ネットショップ倶利伽羅合戦



タイトル

目的

ネットショップの自主的な学習と成長
県対抗とすることで競争意識の高揚と県内一体感の醸成

参加者のメリット

- ・個店の目標が明確になる
- ・毎月の達成度合いをチェックするしゅみができる
- ・一年間モチベーションを維持向上できる
- ・チーム内で助け合う気運が生まれる
- ・一連の取り組みでノウハウ取得でき成長できる

運営案

- 各県の選抜チームを設定
 - 各県10社程度
 - 県ごとの調整
 - チームの売上合計が一定の幅に入るようにする
 - 参加者のレベルに応じた設定など
- 個店ごとに目標を設定し公開
 - 目標値の妥当性はチェック
 - チーム内でチェック
 - 相手チームのアドバイザがチェック
 - スタート前に合意をえる
- 期間設定
 - 2008年5月から2009年10月までの10ヵ月間
 - その達成率を毎月、県ごとに合計して競う対抗戦
- 負けた県の側は罰ゲームあり
- 参加費
 - 原則は実費負担
 - 1社数千円程度の低額とする
 - 自主運営なので会場費などにあてる
 - 飲み会などの原資にする
 - 会場費などはISICOさんなどの支援があるかも

石川県側の参加者

- テラの坂下さん
- カネイシの新谷さん
- アート薬局の中村さん
- 大松水産の松本さん
- 金港堂の宮谷さん
- ダイエー食品の千田さん
- 美露土の湯谷さん
- 遠田
- 北村 サポーター
- 広瀬

ネットショップ 倶利伽羅合戦 企画概要

運営内容

- キックオフ
 - スタートにあたり全員で作戦会議
 - 飲み会も必要か(^_^)
 - 富山側の方々と合同で開戦宣言
- 定例会議
 - 毎月の月初めに前月結果の報告と対策会議
 - 毎月5日までに数値報告の義務あり
 - 原則毎月2日の夜
 - 5月から来年2月まで合計10回
- ゴールの儀式
 - 富山側の方々と合同で結果発表
 - 負けた県側はなにがしかの罰ゲームあり
- メーリングリスト
 - 参加者は専用のメーリングリスト使用
 - 案 無料のヤフーグループ
- 専用サイト
 - チーム内で情報共有するためのグループウェア設置
 - 案 xoopsで構築
- プロモーション
 - バナーを作成し参加店は貼り付ける
 - 公的機関やマスコミに宣伝する
 - ※被リンクをもらいましょう(^_^)

スケジュールの案

- 準備やすりあわせ 3月
- 目標設定会議
- 目標の合意 4月
- 富山 & 石川でキックオフ
- 対抗戦スタート 5月
- 毎月の定例会
- 忘年会 12月
- 最終会議
- 富山 & 石川で結果発表 翌年3月
- ゴールの儀式