

BSS通信

～2017年07号～

梅雨が明ければ、夏本番！
子供たちは、長い夏休みに突入しますが、
大人にとっては来月(盆)までお預け状態な
で、ちょっと羨ましいですね。
海水浴、花火といった夏ならではの楽しみを
計画している時が楽しいと思うのは
歳をとったせいでしょうか？



先日、経営者必見！ ウェブの攻め方！ 守り方！ について
株式会社ウィービズ様と合同セミナーを開催し、盛況に終え
る事ができました。同社は秋田で唯一のウェブマーケティング
専門の会社ですので気軽にご相談下さい。
また、弊社ではサイバー攻撃の具体例と対策法、また改正
施行された個人情報保護法について 最新の情報をお伝え
しました。
ITが苦手な方にも分かりやすい！と好評をいただいておりますので、次回も新たな情報収集の場としてご利用下さい。



6/22(木) にぎわい交流館AU(あう)にて
上：澤木 下：弊社代表 柏谷

特別コラム：船井総合研究所 とざわ通信⑱

『新人の定着率を高める方法』

みなさん、こんにちは。株式会社 船井総合研究所の兎澤（とざわ）と申します。今回で18回目の掲載になります。いつもありがとうございます。

船井総研という会社は、主に中小企業様の業績アップのお手伝いをしている経営コンサルティング会社です。今回は、「当たるチラシ1つの要素」についてお伝えしました。

当たるチラシやダイレクト

メールやホームページにはその法則性があります。しっかりとポイントを知ることで、効果の高いマーケティングを行うことができますようになります。

さて今回は、「新人の定着率を高める方法」についてお伝えしたいと思います。

「最近の新人は、すぐ辞めてしまう…」このように感じることはありませんか？

人材採用が困難になってきている今の時代、離職率が高まるというのは収益性にも直結してきています。

特に、新入社員がすぐに辞めてしまうというのはかなりのロスになります。私がコンサルティングさせていただいているO社様では、新人の離職率を下げるために取り組んでいることがあります。それは、

「新人にウェルカムボードを書かせる」というものです。来客予定があるときに、事前に黒板を利用して、お客様の会社名とお名前とウェルカムメッセージを手書きで書いていただくのです。これにより、早期に

「お客様から喜ばれる場面」を作っておけることで、離職率が下がりました。実際に、来客対応した別の社員も、「このカード、ウチの新人が書いたんですよ！」などとお客様に伝えているのです。

新人は早期に戦力になれないことが多いため、離職率を下げるために大切なのは

「お客様から喜ばれる経験をなるべく早く作っておけること」なのです。



お問い合わせ

株式会社ビー・エス・サイトー

〒010-0948

秋田市川尻新川町9番35号

TEL:018-865-7400

FAX:018-865-7401

担当:澤木