

プラチナサポート加盟店の皆様へ

今回は、考え方の基本である「帰納法」と「演繹法（えんえき）」について、簡単にご紹介します。

帰納法とは、いくつかの実例から共通点を見つけ、結論を出す考え方です。

例えば、A店・B店・C店でチラシを増やしたところ、いずれも来店が増えた場合、「チラシを増やすと、来店が増えやすい」と考えます。

一方、演繹法とは、あらかじめ分かっているルールから結論を導く考え方です。

「来店数が増えれば売上のチャンスは増える」

「チラシは来店を増やす手段である」

この前提から、「チラシは売上アップに有効だ」と考えます。

帰納法は経験から考える方法、演繹法は理由を整理して考える方法です。

日々の仕事では、結果を帰納法で振り返り、演繹法で次の行動を決めることで、判断がしやすくなります。

今週もどうぞよろしくお願いいたします。

プラチナサポートなら

加盟には別途契約とロイヤリティが発生します

買取支援

価格相談

» 担当SVが電話対応

ロープレ

» 定期的にSVとロープレ可能

買い逃しレポート

» レポート提出によるSVとの振り返り

集客支援

チラシスケジュール

» 担当SVが提案

ポスター作成

» 折込チラシにあわせて無料作成

HPIにブログ機能の搭載

» 店舗ページへブログ機能を追加

Googleなどチェック

» 担当SVが定期的にチェック

知識支援

まいにちテスト

» まいにち配信

情報共有メール

» 定期的に配信

WEB研修

» プラチナサポート限定のWEB研修

運営支援

日計表

» 提出された日計表の管理・日々の運営チェック

月1ミーティング

» オーナー・店舗責任者・SVでの面談

モニターチェック

» SVによる定期的なモニターチェック

※モニター設置店舗に限ります

その他 | SV派遣など

» 担当SVが店舗へ訪問

※サポート内容は状況によって変更する場合がございます。