**[A blue and white logo

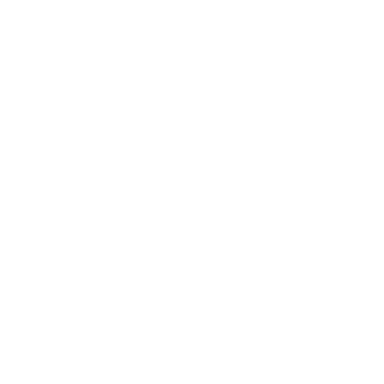
Description automatically generated](https://jp.smartsheet.com/try-it?trp=78000&utm_language=JP&utm_source=template-word&utm_medium=content&utm_campaign=ic-Real+Estate+Six+Sigma+Project+Charter+Example-word-78000-jp&lpa=ic+Real+Estate+Six+Sigma+Project+Charter+Example+word+78000+jp)不動産向けシックス シグマ プロジェクト憲章**

**テンプレート例**

重要なリマインダー

書面による憲章は、プロジェクト スポンサーに回覧し、署名を受ける必要があります。書面による憲章に、このテンプレートの完成バージョンを添付することで、憲章を短く簡潔にすることができます。

このテンプレートを完成させる前に、必ずプロジェクト チームおよびスポンサーとミーティングを行ってください。必要な情報の多くは、チーム メンバーやスポンサーとの議論から得る必要があります。



プロジェクトの一般情報

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| プロジェクト名 | | | プロジェクト マネージャー | プロジェクト スポンサー |
| クライアント オンボーディング書類の標準化 | | |  |  |
| メール アドレス | | 電話 | 組織単位 | |
|  | | 000-000-0000 |  | |
| グリーン ベルト割り当て |  |  | 開始予定日 | 完了予定日 |
|  | | | 00/00/0000 | 00/00/0000 |
| ブラック ベルト割り当て |  |  | 予想される節約額 | 推定コスト |
|  | | | $237,750 | $184,900 |

プロジェクト概要

|  |  |
| --- | --- |
| 問題  または課題 | 過去 2 年間で、競合他社はすべての住宅事業をオンラインに移行しました。その結果、リピート顧客と将来の顧客の両方を失いつつあります。オンラインでの取引能力が限られている代理店の場合、リピート顧客率は過去 4 年間で 20% 減少しました。同じ代理店に対する紹介トラフィックは 28% 減少しました。オンラインですべての契約オンボーディング署名を取得する代理店は、顧客数を維持または拡大しています。 |
| プロジェクトの  目的 | 弊社は、クライアントのオンボーディング方法の標準化を目指しています。 |
| ビジネス  ケース | 弊社の不動産代理店では、オンラインで取引を成立させるシステムをうまく活用できていますが、弊社の多くの代理店では、依然として新しいクライアントのオンボーディングに物理的なフォームを使用しています。一貫したテクノロジーの欠如は、クライアントの不満を引き起こしており、「国内どこからでも住宅を売買できる」という現代の不動産代理店としての私たちのイメージに反しています。オンライン契約ソフトウェアの実装、現在の代理店のトレーニング、クライアントのオンボーディングのための一貫したプロトコルの開発を行う必要があります。 |
| 目標/メトリック | 2032 年末までに、すべてのオンボーディング ドキュメントに署名するためのソフトウェアを実装し、現在の代理店を更新するためのトレーニング プロトコルを開発します。2033 年 1 月までに、100% の代理店がクライアントとのビジネス上のやり取りをすべてオンラインで行えるようにします。 |
| 期待される成果物 |  |

プロジェクト範囲

|  |  |
| --- | --- |
| 範囲内 | クライアント契約のオンボーディング |
| 範囲外 | 契約締結 |

暫定的なスケジュール

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **重要なマイルストーン** | **開始** | **終了** |
| プロジェクト チームの形成および事前レビューの実施 |  |  |
| プロジェクト計画およびプロジェクト憲章の確定 |  |  |
| 定義フェーズの実施 |  |  |
| 測定フェーズの実施 |  |  |
| 分析フェーズの実施 |  |  |
| 改善フェーズの実施 |  |  |
| 管理フェーズの実施 |  |  |
| プロジェクトの完了およびサマリー レポートの作成 |  |  |

リソース

|  |  |
| --- | --- |
| プロジェクト チーム |  |
| サポート リソース |  |
| 特別なニーズ |  |

コスト

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **コスト タイプ** | **ベンダー/労働者名** | | **単価** | **数量** | **金額** |
| **労務費** |  | | $150.00 | 200 | $ 30,000.00 |
| **労務費** |  | | $200.00 | 100 | $ 20,000.00 |
| **労務費** |  | | $350.00 | 50 | $ 17,500.00 |
| **労務費** |  | | $85,000.00 | 1 | $ 85,000.00 |
| **労務費** |  | | $4,850.00 | 3 | $ 14,550.00 |
| **消耗品費** |  | | $17,850.00 | 1 | $ 17,850.00 |
|  |  |  | 合計コスト | | $ 184,900.00 |

メリットと顧客

|  |  |
| --- | --- |
| プロセスの所有者 |  |
| 主要関係者 |  |
| 最終顧客 |  |
| 期待されるメリット |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **メリットの種類** | **推定の根拠** | | | **メリットの推定額** |
| **特定のコスト削減** |  | | | $ 25,000.00 |
| **収益の向上** |  | | | $ 92,500.00 |
| **生産性の向上 (ソフト)** |  | | | $ 17,500.00 |
| **コンプライアンスの改善** |  | | | $ 12,000.00 |
| **より良い意思決定** |  | | | $ 18,500.00 |
| **メンテナンス費の削減** |  | | | $ 26,000.00 |
| **雑費の削減** |  | | | $ 46,250.00 |
|  |  |  | メリットの総額 | $ 237,750.00 |

リスク、制約、仮定

|  |  |
| --- | --- |
| リスク |  |
| 制約 |  |
| 仮定 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 準備担当者 | 役職 | 日付 |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **– 免責条項 –**  Smartsheet がこの Web サイトに掲載している記事、テンプレート、または情報などは、あくまで参考としてご利用ください。Smartsheet は、情報の最新性および正確性の確保に努めますが、本 Web サイトまたは本 Web サイトに含まれる情報、記事、テンプレート、あるいは関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または利用可能性について、明示または黙示のいかなる表明または保証も行いません。かかる情報に依拠して生じたいかなる結果についても Smartsheet は一切責任を負いませんので、各自の責任と判断のもとにご利用ください。 |