**小売業界向けシックス 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 |
| 西海岸での店頭売上改善 |   |   |
| 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  | 直近のカスタマー サービス トレーニングの実施後、北東部と中西部の店舗において店頭売上が 18% 増加しました。しかし、同じ戦術を使用したにもかかわらず、西海岸にある店舗では、同じ期間に店頭売上が 34% 減少しました。 |
| プロジェクトの 目的 | 西海岸での店頭売上を、全国的な売上に匹敵するように改善します。 |
| ビジネス ケース | 西海岸の小売店舗では、店舗での顧客の購入を増やす必要があります。営業担当者は、関心フェーズとアクション フェーズの間のセールス ファネルで顧客を失っています。調査データによると、顧客が購入に至らなかった理由は、一方的かつ強引な販売戦術のためであるということがわかっています。 |
| 目標/メトリック | トレーニング モデルを分析し、西海岸の店舗を西海岸のバイヤー ペルソナに焦点を当て直します。新しいセールス トレーニング モデルを改訂した後、店頭売上は 2 四半期以内に 30% 増加すると見込んでいます。 |
| 期待される成果物 | プロジェクトの成果物には、西海岸の営業担当者専用のトレーニング プログラム カリキュラムと、地域のフロア マネージャー向けの新しいオンボーディング コースが含まれます。 |

プロジェクト範囲

|  |  |
| --- | --- |
| 範囲内 | 西海岸の店舗向けのセールス トレーニング モデル、西海岸の売上高 |
| 範囲外 | 中西部および北東部のセールス トレーニング チームとカリキュラム |

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。 |