

どんなビジネスにも重要な

PDCA完全マニュアル



3P ... **PDCAをやるメリット**

4P ... 目標・やることが明確になる

5P ... 行動に集中しやすくなる

6P ... 課題や不足が見つけれられる

7P ... **PDCAとは？**

8P ... Plan(計画)

9P... Do(実行)

10P... Check(評価)

11P... Action(改善)

はじめに

ネットショップの売上を上げるためにやったことはたくさんあるけど何をどうすればいいかわからないという方は多いでしょう。

そんな人のために役に立つのがPDCAです。

聞き馴染みのない単語かもしれませんがPDCAとは

多くの企業で使われているマネジメント手法の一つです。

本資料では、初心者でも理解できるようにわかりやすくPDCAについて説明しています。



PDCAをやるメリット

PDCAを回すメリットは主に3つになります。

1

目標・やること
が明確になる



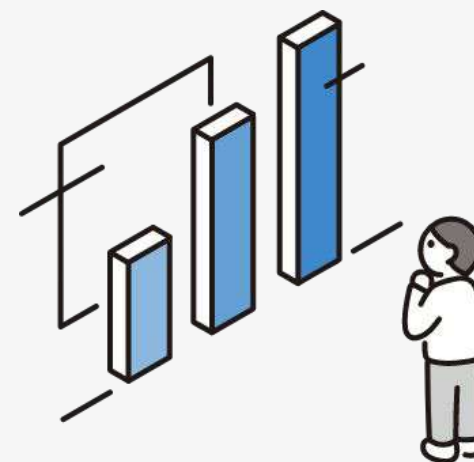
2

行動に
集中しやすくなる



3

課題や不足
がみつけやすくなる



1 目標・やることが明確になる

一つ一つの行動に意味を持つことができます。

PDCAを定めることで目標とやることが明確になります。

目標が明確化されていなければ、「何をすればいいのかわからない」といった事態にもなりやすくなります。

そうすると**モチベーションを維持するのも難しく**、結局何も達成できずに終わってしまうケースも出てきます。

その点PDCAでは具体的な計画を立て、それに基づき行動していくという流れを取るため、**「自分がどこに向かっていて、何をすべきなのか」**をはっきりと把握することができ、モチベーションも維持しやすくなります。

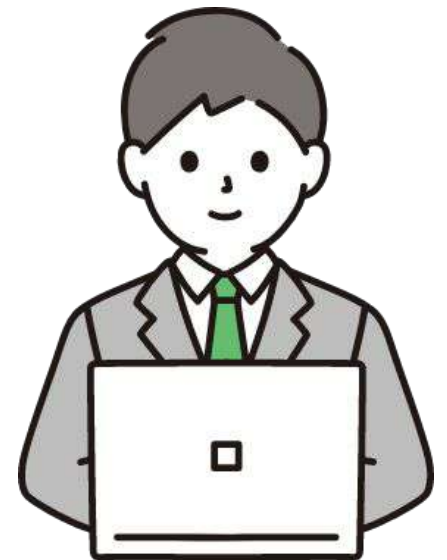


2行動に集中しやすくなる

無駄な動きをせず、スピード感を持って動けます。

自分に何が求められているか、自分が何をすべきかが計画されているため
目標とはあまり関係のない作業に取り組んでしまったり、何をすればいいのかと考えてしま
う時間が減ります。

必要のないタスクとの取捨選択や答えの出ない行動にかける時間がなくなりタスクの実行
に集中できるため、生産性の向上も見込めます。



3課題や不足が見つけれられる

確実な改善に繋がります。

PDCAは一つの行動を試して評価し、良い点悪い点を客観的に分析することで、**目標と結果との大きな乖離の原因を明確にでき、改善策をたてやすくなります。**

そのためPDCAサイクルが一巡すれば、改善策を見つけられる可能性が高くなります。

1回目では出てこなかった課題も2、3回目では明確になっていくこともあるため、PDCAサイクルに沿って行動することで**少しずつでも確実に改善につなげていくことができます。**



PDCAとは？

仕事において業務改善を行うための代表的な手法

Plan(評価) Do(実行) Check(評価) Action(改善)それぞれの頭文字をとったものです。

1

Plan(計画)



2

Do(実行)



3

Check(評価)



4

Action(改善)



1 Plan(計画)

Planとは目標をたて計画することを指します。

基本的には5W2Hで計画を立てます。

①WHY→なぜこの活動をするのか

②WHAT→どんな目標を達成するのか

この2つをまず決め、WHEN(いつまでに)WHERE(どこで)WHO(だれが)HOW(どのように)HOWMUCH(いくらで)の内容を肉付けして計画を立てます。

ポイント

PlanはPDCAを回す際のスタート地点になるものです。

動きの数値化など誰が見てもわかりやすく、運用状況を確認できるよう工夫していきましょう。

2Do(実行)

DoとはPlanで立てた計画を実行に移すことです。

ただ実行するというわけではなく、Planで考えた計画が有効かどうかを検証する期間でもあります。

Planを実行する際のひとつ一つの動きを**数値化し逐一管理しておきましょう。**

ポイント

Planでどんなに綿密に計画しても失敗することはあります。

計画通りに数値が伸びなかったり、うまく進まない場合でもその旨を記録しなぜうまく行かなかったかを確認できるようにしておきましょう。

3Check(評価)

Checkでは、計画に沿って実行できたかを評価します

計画が達成できた場合

→達成できた場合でも、**その要因はなんだったのか、達成できた中でもより改善できる 点はどこかを分析します。**

計画が達成できなかった場合

→どこがうまく行かなかったかを分析します。

また、**達成できた項目、達成できなかった項目を分析します。**

ポイント

どちらにせよ、**達成できた点、達成できなかった点を分析**しましょう。
また、評価の際に**目標達成に影響の大きいもの**から優先的に分析しましょう。

4Action(改善)

上がった改善点を元に改善点を考えます。

評価の際に上がった項目をベースに次のPDCAの際に継続すべき点、改善すべき点を考えます。

次に実行する際にどのように動けば良い結果につながるかを考え**抽象的な策ではなく具体的な策**を考えるように意識しましょう。

目標に対して大幅に数字がいかなかった場合は**計画を中止、延期することも一つの手**であることもあります。

ポイント

PDCAは一周すれば終わりではありません。

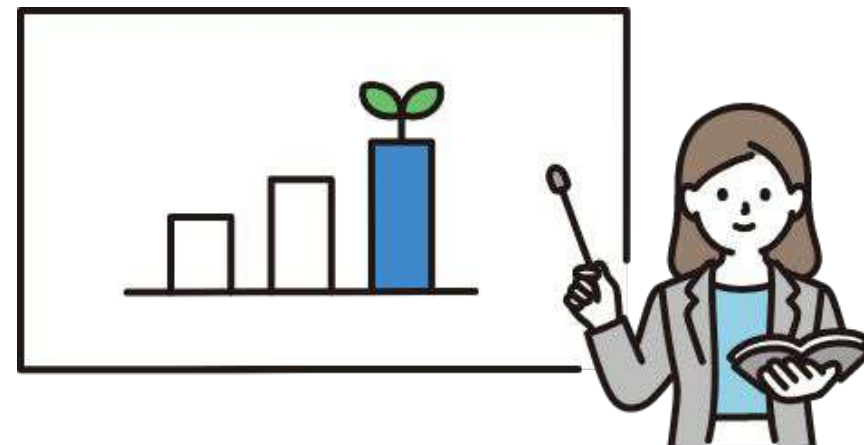
毎回のPDCAで改善を繰り返し、よりよい動きを目指していくことが必要です。

また、**PDCAを回すことに集中してしまい目標がおろそかにならないよう**に注意しましょう。

おわりに

本資料ではPDCAについて紹介しました。
なぜうまくいっていないか、どうやったらうまくいくのかと悩んでいる人は
いろいろな場面で活用できるため是非試してみてください。

どんなにPDCAを理解できていても
元々集客ができていなければ意味がありません。
そんな方には5分から簡単にネットショップに簡単に集客できる
自動集客運用ツール「**AdSIST**」をおすすめします！



AdSISTとは、一日**500円**から
効果的に広告を運用できる自動集客ツールです。



ネットショップと**自動連携**！
手間なく商品をアピールできる



たった**5分**で集客開始！
面倒な設定も不要



1日500円から使える！
いつでも**低リスク**で集客を！



ネットショップの
プロの頭脳フル活用！

「広告を始めたいけど、
自分でやるのはちょっと...」
と思った方、AdSISTで
配信はじめてみませんか？



登録はこちらから >

会社概要

沿革

- 2012.1 株式会社これから設立
WEB制作事業を開始
- 2012.4 8 大阪支社開設 従業員を15名増員
カラーミーショップ認定代理店
- 2014.4 事業拡大に伴い、東京本社移転
- 2015.1 4 5 10 EC支援企業ベスト100制作部門2期連続受賞
カラーミーショップ大賞2015制作会社賞を受賞
MakeShop特別代理店に認定
- 2016.1 7 9 11 株式会社ナインピースをグループ化
事業拡大に伴い、本社を新宿御苑へ移転
Googleパートナーに認定
カラーミーショップ公認エキスパート認定
Yahoo!MS正規代理店に認定
LINE@正規代理店に認定
- 2018.2 6 7 10 弊社佐藤がキングオブコントで準優勝
取締役を4名に増員
Googleプレミアパートナーに認定
- 2019.3 6 9 10 福岡支社開設
Yahoo!シルバーパートナーに認定
これからKIDS開設
AdSISTをリリース
- 2020.4 第三者割当増資を実施
事業拡大に伴い、本社を四谷三丁目へ移転
名古屋支社開設

沿革

- 会社名 株式会社これから
- 設立 2012年1月5日
- 資本金 115,000,000円(資本準備金含む)
- 決算月 12月
- 従業員 135名(2021年4月末時点)
- 数 代表取締役 今泉 雄介
- 取締役 取締役 川村 拓也、美甘 典輝、西 正浩
安島 正人、向 徹(2021年5月末時点)
- WEB制作
- 事業内 容 WEB広告運用代行
WEBコンサルティング
ネットショップ運営
AdSISTの開発・運営
これからKIDS

受賞実績



.COREKARA
ネットビジネスを底上げするどヘンタイ集団