

# 店舗Linkle



## 使い方事例集

北都システムの店舗 Linkle は、業種業態関わらず様々な企業様にご利用いただいております。

実際にご利用いただいている企業様のケースごとに導入事例をまとめました。

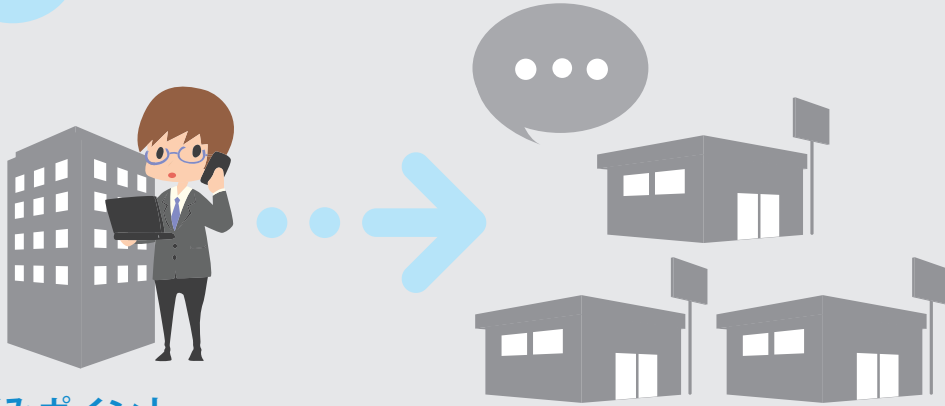


**HOKUTO  
SYSTEM**

# 小売サービス（専門店） 本部から店舗への情報提供

## 課題

加盟店のサービス品質を向上したい



### ● お悩みポイント

とあるフランチャイズ本部様では、トップダウンの業務指示によるコントロールが難しい加盟店に対して、本部から店舗サポートを行う方法を考えていました。

## 解決

最新の業界ニュースや商品知識を展開  
セールストーク力の強化やポップ作成のヒントに



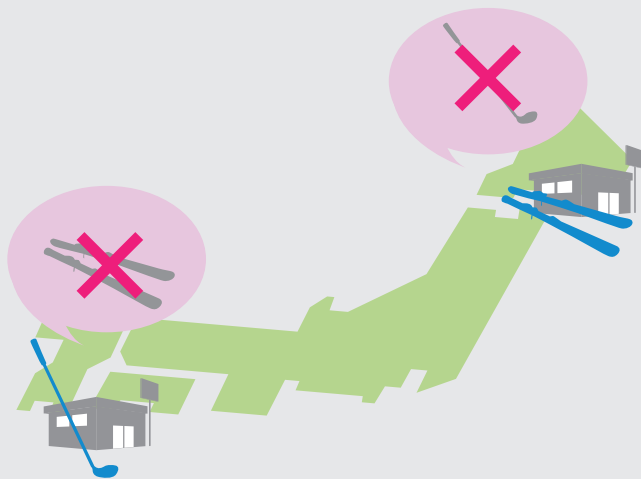
### ● 改善ポイント

専門店ならではの、リアルタイムな業界ニュースやディープな商品知識を本部から配信し、加盟店に展開していきました。

店舗は情報を元にセールストークの向上、店舗装飾などに役立てることができ、各店がトレンドや製品知識に強い店舗へと成長できました。

# 小売サービス（専門店） 店舗間の情報共有・商品知識向上

**課題** 地域や店舗ごとに得意ジャンルに差が生じている



## ● お悩みポイント

スポーツ用品量販店を経営する企業様では、地域の違いから生まれる取り扱い製品に対する得意不得意がありました。

結果、特定のジャンルは専門店にシェアを奪われているのが悩みでした。

**解決**

店舗が得意な製品ジャンルを互いに補填  
専門店に負けない知識で顧客の取りこぼしをカバー



## ● 改善ポイント

スキー旅行前のお客様に流行情報のアドバイスをするなど、店舗スタッフの育成に役立てていただいています。

# 機械製品販売・整備サービス 整備情報の即時展開、活用

## 課題

機械トラブルやクレーム対応にタイムラグが発生



### ●お悩みポイント

ある拠点で起きた機械製品のトラブルについて、報告から対応までタイムラグが生じていました。

そのため、対応情報が行き渡る前に、全国で同様のトラブルやクレームが発生してしまい、対応や防止策が遅れる事態に。

## 解決

トラブル・対応情報を即座に蓄積、共有



### ●改善ポイント

共有された情報を元にスムーズな修理対応ができるようになりました。

また、技術ノウハウがない新人の育成にも活用いただいています。

# 店舗サービス お客様の声を収集、分析

**課題** 現場で起きている生の声が知りたい



● **お悩みポイント**

チェーン店を営む企業様では、本部には届かないささやかなお客様の気持ちや、現場で起きているリアルな出来事を全国の店舗で共有したいと考えていました。

**解決**

お客様の声を投稿する場を設置  
店舗と本部・店舗と店舗のディスカッションに利用



● **改善ポイント**

お客様の声を集め、本部では収集分析に役立てることができ、店舗では事例や対応の把握とサービス向上にむけたディスカッションを行うことができるようになりました。

スマートフォンからも操作ができるので、外出先やPCが苦手な方も積極的に投稿することができます。

# 飲食店サービス 異なる業務指示をスマートに

## 課題 指示経路が多様化、自店に不必要な業務指示が乱立



### ● お悩みポイント

飲食店を経営する企業様では、メールやFAX、電話の口頭指示など、媒体による指示経路が統一されておらず、現場ではたびたび実施忘れがありました。

また、メールでの業務指示も全店一括で送られていたため、自店や自身の役割に関係のある重要な業務指示も埋もれてしまい、情報の取捨選択に時間をとられ、現場は本来の業務に支障をきたしていました。

## 解決

指示経路の統一、整理を実現  
本来の業務に専念できるように



### ● 改善ポイント

業務指示を店舗 Linkle で行うことで、指示システムを統一。1画面で自分に必要な情報のみ取得できるようになり、PCに向き合う時間が激減。店舗では接客に専念できるようになりました。

さらに本部でも送った指示の実施状況が確認できるので、店舗へのフォローが容易になりました。

# 飲食店サービス 店長間の協力体制

**課題** 売上の高い店舗と低い店舗の格差を解消したい



● **お悩みポイント**

チェーン店を営む企業様では、高い売上を上げている店舗のノウハウを、売上が伸び悩む店長へ展開したいと考えていました。

**解決**

売上データと連携し、全店舗の売上ランキングを設置  
競争意識と協力意識を両立



● **改善ポイント**

自分の店舗の業績は全国で何位なのか、上位店舗はどこなのかを、リアルタイムに把握できるようになり、店舗間の競争意識を活性化しました。

その上で、上位の店舗はどんな工夫をしているのか、その店長との質疑応答などコミュニケーションを取ることで、全店が協力しながら業績拡大に貢献する強いチェーンへと成長できました。

# IT サービス 新規プロジェクトの開設支援

**課題** ソーシャルメディアを活用したいが情報漏洩が心配

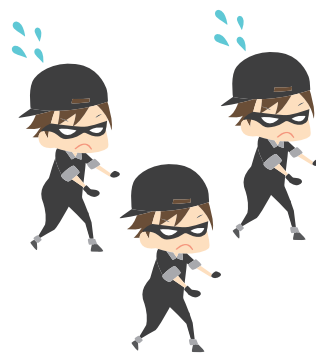


● **お悩みポイント**

新規の取組みに前向きなメンバーが多くいる反面、パブリックサービスを利用するケースがあり、セキュリティ面で不安を持っていました。

**解決**

安全性が確保された環境で活発な意見交換を実現



● **改善ポイント**

自由に利用できるコミュニケーションツールを提供することで、活発な意見交換はそのままに、安全性を高めることができました。

店舗Linkle



## 製造業

## 社内業務の見える化

## 課題

設計／製造／販売／サポートの意見を集約させ、社内改善に共通意識を持たせたい



## ● お悩みポイント

各部門が離れて存在しているため意思疎通が十分でなく、経営層に業務改善を提案した場合でも、それまでの検討状況が見えないため競合他社と比較してスピード感、危機意識に欠けていました。

## 解決

各部門と経営層によるタイムリーな情報共有を実現



## ● 改善ポイント

異なる立場の意見を共有し、経営層がタイムリーな判断を下すことで、相互の信頼関係を構築、対応のスピードアップを実現しました。

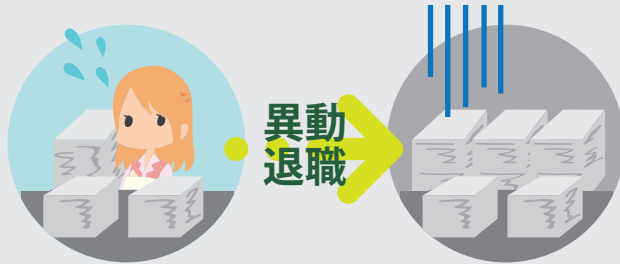
顧客の声

## 製造業

## 事務作業の効率化と継承

## 課題

異動や退職に影響されない事務部門を構築したい



## ● お悩みポイント

経営資源の集中により、事務作業が本部に集約されましたが、人員が少ないため、異動や退職時の影響も大きくなっていました。

## 解決

問合せ履歴を蓄積／公開

問合せ件数を減らすことに成功



## ● 改善ポイント

問合せ業務を棚卸した結果、同様の問合せを多く受付けていることに着目。問合せ履歴を管理、蓄積することで、既出の問合せを減らすことに成功しました。

同時に、異動や退職での引継ぎを円滑に実行できるようになり、リスク管理としても有効でした。

## ベストな業務をサポートする 製品ラインナップ



### 店舗Linkle テンポリンクル

アパレル、飲食、サービス業などの多店舗企業向け本部・店舗間のコミュニケーションシステムです。本部は各店の状況をタイムリーに把握し、店舗は情報処理を効率化することで接客に集中できます。また、ディスプレイの事例を横展開やマニュアル集約など店舗運営に必要な情報が集約されます。



### E-Kau イーカウ

多店舗チェーン業態向け本部-店舗間Web受発注システムです。ECサイト通販感覚ですぐ使える簡単操作で、煩雑になりやすい発注業務や本部の集計を効率化します。



### HOT Knowledge ホットナレッジ

社員のノウハウを蓄積し相互活用するシステムです。現場技術者や接客担当者などが、持っている知識や経験を文章や写真、動画を用いて相互で活用することで、業務効率、サービス品質をアップさせます。



### HOT Scheduler ホットスケジューラー

メンバーがいつ、どこで、何をしているかひと目でわかる、「スケジュール共有システム」です。



### HOT Reserve ホットリザーブ

予約業務を効率化。簡単な操作がウリの「予約状況共有システム」です。



### HOT Talk ホットトーク

場所や時間を気にせず情報やファイル共有が気軽にできる「社内SNS」です。離れた拠点間や外出先でのコミュニケーション、お取引様との情報交換の場として、ご活用いただけます。

「店舗 Linkle」のご紹介アニメを YouTube® で配信中！  
「店舗 Linkle 劇場」で検索！



「業態別」店舗 Linkle 活用事例も HP に掲載中！  
<https://hscproduct.com/tenpo/> をチェック！



アパレル



飲食



サービス業

ご不明な点、ご質問、ご要望がございましたら、お気軽にお問合せください。

URL

<http://hscproduct.com/tenpo/>

E-mail

[sales@hscnet.co.jp](mailto:sales@hscnet.co.jp)

TEL

03-3288-7055