

2.今日の気づき、すぐに行動に移したいこと等ありましたか？

- ・既存顧客へのサポート体制、作業時の顧客対応での顧客からの評価が一番関わる部分となるものが多いので日々の業務での自分の行動を今後も気を付けていきたいと思いました。また、部署内での周知事項、人によって異なる部分がないように部署間でのコミュニケーションも大事にしていきたいです。

- ・経理に関するお話を聞くことは初めてでした。1か所の数値の変動が収益に大きく影響することに対して面白いと感じました

- ・売上高を上げるという部分で、数字ばかり気にしていましたが数字ではなく行動を追うということ。

売上高＝適切な行動×行動量、「戦略に基づいた行動量を増やす！」を、営業のチームにも共有しそれぞれの戦略を練りたいと思いました。

- ・まずは自分自身の作業時間の縮小と、予定工数以上に作業していないか意識して取り組もうと思いました。

- ・ブロックパズルの考え方は、すぐにでもメンバーと共有したいと思いました。アプリ開発の仕事は外注しているためその部分の経費はどうしても大きくかかってしまいますが、社内で行う作業（主にアプリやシステムの改修）は、問合せを受けた時の提案力一つで粗利率0%の無償作業から粗利率100%の売上に変えることができます。「これぐらいは保守の範囲内かも…」と何となく無償で対応している部分を、どのレベルの作業からは作業費をいただき売上につなげるかパターン化して提案できるように、部署内で考えたいと思います。