

例) いけてるベーカリー 目標達成シート

※マンダラチャートは色々な用途に利用できますが、今回の例会においての目的は、自社のビジョンや目標の達成に向けて行動に移すための計画づくりに主眼をおいています。最低限中心の9マスは埋めてみましょう。

手土産需要 対応商品開発 【3ヶ月以内】	BtoB商品 開発 【3ヶ月以内】	BtoC商品 開発 【月1個】						
派生商品 開発 【6ヶ月以内】	商品力	インスタ映え 商品開発 【月1個】		事業計画				改善力
長期保存 商品開発 【12ヶ月以内】	地場食材 使用商品開発 【月1個】	健康志向 商品開発 【月1個】						
			商品力	事業計画	改善力			
	接客力		接客力	儲かる パン屋	マーケティング			マーケティング
			社員教育	社内体制	労働環境			
	社員教育			社内体制				労働環境

③行動に移せるよう具体的な計画に落とし込んでいきます。数値・期限等を明確します。

①中心には、ビジョンやありたい姿(目標)等が入ります。

④より具体的にするためにマスごとにさらに細分化を検討しても良いでしょう。

②中心周りの8マスには達成のためにクリアしなければならない条件や問題が入ります

作成日：令和3年 9月 1日

作成日を記し、改善や、達成したら更新してゆきます。時系列で保存することで自社実践の記録にもなります。