



シャトル北大阪通信

第55期シャトル北大阪・下半期政策勉強会開催



10月8日(土)
ダスキンビジネス
カレッジにてシャ
トル北大阪55期
下半期政策勉強会
を開催。今期のキー
ワード『人財化ファ
ースト』です。

越野社長からは4つのテーマより話があり
ました。「**ダスキンを支える存在になる**」「**一人一人が輝いている**」「**キレイを提供する**」
「**100年永続**」どれも興味深い内容。ひと
りひとりがお客様の立場になって考え行動
に移す。その事が変化、成長に繋がります。
「**ありがとう**」⇕「**当たり前**」この意味を重
く持ち日々の成長に繋がります。



総合部門・売上・訪問
件数の3冠。辻尾です

シャトルポイントによる
表彰や、組織変更による
辞令発表も合わせて行わ
れ、各拠点別で「**クロ
バ差異**」や「**ありがとうカ
ード**」など、普段の活動
で**数値**として現れない部
分も表彰されました。



御厨統括本部長
からは『**気づく**』
ことの重要性を
軸にクレーム・事
故防止の話。ちょ
っとした気づき
が無く発生した
クレーム・事故は
沢山有ります。

簡単に難しいのがこの『**気づく**』力。
この為に必要な事は何か。それは**興味
を持つこと**、**強く意識**すること、そして
経験です。再発防止に欠かせないの
は、発生事案に対して、全員での情報
共有と、そのことに対してどれだけ興
味を持てるのか、当事者と同じ気持ち
で、そのことを強く意識できるかが重
要。自分の担当しているお客様に対し
て、興味を持ち意識していればクレ
ームは必ず減るはずです。

『一度立ち止る』考える
時間が出来る！

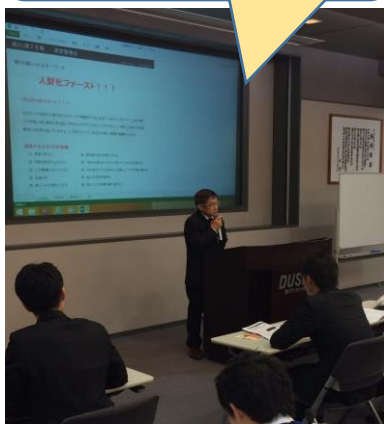
京都中央店は2年目に入り
ました。いまだ慣れない部
分も有り、支店、加盟店様
には、日頃よりご尽力賜り



誠にありがとうございます。信用、信
頼作りの為に全力で取り組みます。
スタッフ、サービスの質を成長させ
るのに重要なのはスタッフの育成。
日々業務の中で少なからず解約減少
が出ます。少しでも補えるように、**年
末キャンペーン**では全員一丸となり
目標達成いたします。

京都中央店は立派なスタッフではな
く『**感じの良いスタッフ**』の育成に努め
全てにおいて質の高い拠点を目指し
ます。お客様先や運転中など、常に
『**一度立ち止まる**』そのことで考え
る時間が生まれます。その考える時
間がクレーム防止にもなり事故防止
にもなります。この行動は全ての物
事に通じます。

物事を自分の中で映像化
する事で残せる



神戸中央店では、昨年同期より環境が
整はない状況が続いており、今期は
その部分を整えて行かなくてはとの
思いより『**0スタート**』という事で取
り組んでまいりました。ようやく整
いつつあります。上半期やり残して
いたところがあり早急に片づけて行
かないといけません。

新人が多く入っています。加盟店、
支店さまに**信頼されるスタッフ**に
育てて行きます。前期「成長する
人の10の特徴」という事で話さ
せて頂きました。今回はその続編
という事で「成長するスピードを
上げる3の特徴」という事で、①
ふりかえりをする②テーマを持つ
③成長する意義を持つという事を
話させて頂きました。スタッフが
成長していく過程で少しでも役に
立てればと思います。



『縁』♪

今回は各拠点の**チーフ全員**が発
表。テーマはフリーでそれぞれ
思い思いの話を披露。意外な一
面が垣間見えました。この日の
為に用意した資料なども中々な
もの。不慣れなことで緊張もし
ますが、その経験を積み重ねる
ことが成長につながります。



10月実績

	大阪中央	神戸中央	京都中央	ドリンク	全体
事故 駐禁 →	11件	6件	2件	-	19件
クレーム →	6件	3件	2件	-	11件
増減率(増減/基準) →	-0.55%	-0.50%	0.00%	-	-0.49%
1日売上 レンタル率 →	157,960	100.7%	120,776	111,514	141,663
	176,480	99.6%	96.6%	95.5%	98.5%
人員 車両 →	43名	30台	11名	1名	77名
			9台	1台	57台
基礎売上(千円) →	88,830		31,461	1,500	134,931

今回は久しぶりにシャトル東京から、江東店店長の江川様と高野様が参加。東京の実情などもお話し頂きました。東京・大阪で交流を深めることで、シャトル全体のスキルUPにつなげていけたらと思います。



現在、シャトル北大阪には大阪4、神戸2、京都1の計7委員会があります。日常業務以外の「お役立ち」を中心に活動中。委員長はメンバーを取りまとめ、やる気を起こさせ、企画運営する事で成長に繋がります。日頃の小さな活動を半期に1度、みんなの前で発表。それを全員で審査します。最優秀委員会にはお食事会の褒賞が出るので、発表にも気合も入ります。



政策勉強会つづき

2016 年末ダイナマイトキャンペーンスタート！！

シャトルバイク部 ～丹波黒豆の旅～

10月22日(土) 久しぶりのツーリングになります。今回はかわいいゲストが2人参加。この時期の曇り空でのツーリングは中々の寒さです。ちよっと観光もして、露店販売している枝豆を購入。丹波の黒豆は最高です。農家民宿石窯ピザ「みちくさ」で美味しいランチをいただきました。



政策勉強会で年末ダイナマイトキャンペーン詳細が発表されました。10月11日から年末最終週末までの長丁場の戦いがスタート。個人戦はもちろんのこと、3拠点全員を全9チームに分け、全員が最後まで諦めず取り組めるように団体戦も行います。毎週末に、独自の計算方法でポイントに換算され集計し、総合ポイント賞、クレイBOX賞、セリング賞、増加賞、ケア紹介賞、チーム賞を目指し争います。毎週、最優秀者を週間MVPとして選出し表彰も行います。昨年は残念ながら目標達成ならず。今年は何と少しでも良い年を迎えるべく、日々の訪問時に色んな角度からお声かけし、ノベルティのランチトートとフードコンテナも加え、クレイBOX X1420個は当然完売。全体目標達成します。

シャトル大阪中央店 2016年ダイナマイトキャンペーン				
全体売上 3週目				
部門別	大阪中央店	神戸中央店	京都中央店	合計
クレイBOX(個数)	157個	40個	12個	209個
クレイBOX(金額)	¥183,660	¥47,520	¥14,256	¥245,436
セリング	¥389,527	¥89,313	¥25,476	¥504,316
ダスキン(レンタル)	¥19,278	¥864	¥1,380	¥21,522
SM & TMX	¥126,589	¥17,280	¥48,600	¥192,469
合計	¥719,054	¥154,977	¥89,712	¥963,743
日数消化率	23.2%	56日	大阪目標金額	¥4,480,000
稼働日数	13日	神戸目標金額	¥1,116,000	
		京都目標金額	¥446,400	
		全体目標金額	¥6,042,400	
大阪店 目標達成率	16.1%	大阪店 達成まで	¥3,760,946	
神戸店 目標達成率	13.9%	神戸店 達成まで	¥961,023	
京都店 目標達成率	20.1%	京都店 達成まで	¥356,888	
		全体 目標達成率	15.9%	
		全体 達成まで	¥5,078,657	



遥かなるシャトル杯への道 ～完結編～
11月3日(木) 毎年恒例のシャトル杯が兵庫県、チェリーヒルズGCで快晴のもと、24名ご参加頂き開催されました。おかげさまで実に第12回目となります。この日の為に半年前からゴルフを始めた京都店店長 横田。雨の日も風の日も半年間、通い続けた？練習場。その成果を皆さんに披露すべく挑みます。初めてのコンペで緊張し崩れると思いきや、何と自身ベストの13●でラウンド。同伴プレイヤーの暖かいご指導のおかげと本人談(笑)。

結果はダブルペリアで集計します。
優勝 大阪東工場中嶋社長
準優勝 クリーンケア営業本部 営業推進部 中村部長
3位 滋賀工場小崎社長
次回は季節を変えて桜のキレイな春に出来たらと考えています。
第13回もどうぞよろしくお願ひします。

ブログには動画もあるよ！

<http://ameblo.jp/shuttle-ko/>



ダスキンシャトル 北大阪のブログ

シャトルのタイムリーな情報をお届けします



是非アクセスしてください！