

2017 くまモンスポンジ 3店合同キャンペーン

期間	全体 売上			最終週
5/22~ 7/14	大阪中央店	神戸中央店	京都中央店	合計
くまモンスポンジ	600個	300個	135個	1035個
	116,515	58,170	26,190	200,875
3色スポンジ	1053個	480個	185個	1718個
	568,717	261,800	101,200	931,717
3色モトーン	160個	163個	63個	386個
	85,928	89,650	34,650	210,228
セリング売上	172,536	50,260	25,320	248,116
レンタル売上	93,955	16,277	22,518	132,750
合計	1,037,651	476,157	209,878	1,723,686
目標達成率	103.8%	104.2%	102.2%	103.7%
日数消化率	100.0%	37日	大阪目標金額	1,000,000
稼動日数	37日	神戸店目標金額	457,050	
		京都店目標金額	205,280	
		全体 目標金額	1,662,330	

トータル3,000個以上販売!!

大阪・神戸・京都3拠点合同スポンジキャンペーン

シヤトル北大阪通信

個人TOP10位 抜粋表

店舗	エリア	スタッフ	TOTAL合計			3色スポンジ部門(モトーン含む)				くまモンスポンジ部門						
			金額	個数	達成率	1個⇒10P	順位	P計	個数	金額	1個⇒5P	順位	P計	個数	金額	
			1,723,686	2104個					1,141,945					1035個	200,875	
大阪	南エリア	岡本 貴裕	1位	2537.2	112,785	348.3%	岡本 貴裕	1位	1,470	147個	78,111	有村 賢作	1位	350	70個	13,580
京都	京都	高田 ひろみ	2位	1993.9	71,916	210.2%	金光佐弥子	2位	1,150	115個	63,250	金光佐弥子	2位	320	64個	12,416
神戸	兵庫西	金光佐弥子	3位	1601.5	82,986	272.4%	有村 賢作	3位	1,060	106個	58,300	岡本 貴裕	3位	285	57個	11,058
大阪	北エリア	林 進二郎	4位	1583.1	75,182	232.2%	柏木 成訓	4位	1,040	104個	56,870	五十嵐 拓	4位	270	54個	10,476
神戸	兵庫東	有村 賢作	5位	1535.7	79,267	260.1%	林 進二郎	5位	990	99個	54,450	高田 ひろみ	5位	235	47個	9,118
大阪	南エリア	柏木 成訓	6位	1430.4	74,971	231.5%	橋本 隆正	6位	700	70個	38,390	林 進二郎	6位	230	46個	8,924
大阪	南エリア	五十嵐 拓	7位	1412.6	65,465	202.2%	高田 ひろみ	7位	670	67個	36,850	柏木 成訓	7位	215	43個	8,342
大阪	北エリア	森田 裕三	8位	1258.3	45,549	140.7%	五十嵐 拓	8位	690	69個	35,334	橋本 隆正	8位	175	35個	6,790
大阪	北エリア	橋本 隆正	9位	1173.1	57,490	177.5%	樋口 和宏	9位	620	62個	33,815	神林 陽	9位	160	32個	6,208
神戸	兵庫中央	西田 拓也	10位	780.7	44,653	146.5%	上田 祐樹	10位	550	55個	30,250	南野 裕太	10位	155	31個	5,984

通算 121号



2017年7月19日発行
(株)ダスキンシヤトル北大阪

5/22~7/14までの2サイクル、3拠点合同で(大・神・京)「くまモンスポンジ&DSS S・セリングキャンペーン」を開催しました。TVCMのタイミングに合わせた今回の企画。単に乗せ活動だけではなく、商品をお勧めさせていただく事でお客様との会話・提案が出来るスタッフの育成を目指しました。3色スポンジは目標を大きく上回り、くまモンスポンジは大阪・京都・神戸ともスタート早々に完売する事が出来ました。3色スポンジはダスキンでもかなり知名度の高い商品です。キャンペーンに初めて参加するスタッフも「スポンジなら頑張れる」と慣れながらも1軒ずつ手作りチラシを見てもらい思考錯誤しながらお勧めさせていただきました。

結果は3色スポンジ2,000個を大幅に超え、くまモンスポンジは1,035個完売。企画段階では、くまモンスポンジは、それほど売れないのでは?との思いから、少な目の目標設定。スタートすると1週目でほぼ完売。計画発注の為追加も出来ず泣く泣くお断りしたお客様もありました。

全体目標1,662,330円に対し、達成額は1,723,686円。達成率は103.7%の結果を残す事が出来ました。

総合1位の岡本貴裕さん(大阪中央店)3色スポンジ147個(1位)くまモンスポンジ57個(3位)セリング10位、レンタル2位と大活躍でした。

私が岡本です



今回のキャンペーンでは常連組以外のスタッフも結果を残し、コミュニケーションの強化、上乘せの難しさも経験しつつ、今後レンタル活動中のお勧め活動の幅も広がり、年末に向けてとても良い形で終わる事が出来ました。

神戸中央店の有村健作と申します。入社してちょうど1年が経ちました。最初の頃はレンタルを回る事だけで精一杯でした。最近は少しですが時間にも余裕が作れるようになりました。日頃から心がけている事は「お客様とのコミュニケーションを大切に」です。実際はお客様との会話の時間も決して多くはありませんでした。実際どれだけ取れていたか、その成果を試せる良い機会だと思いきやキャンペーンに挑みました。どうすれば興味を持ってもらえるか?どうすれば1つでも多く買ってもらえるかを考えながらお勧めしました。購入していただいたお客様には使用した感想を必ず聞かせてもらいました。1度断られても再度お勧めした事も結果に繋がったと思います。「一つ買ってもらった事が経験になり、違うお客様にお勧めする時に自信を持つ事が出来ました」総合5位&くまモンスポンジ1位と自分でも驚くほどの結果が残せました。これからもお客様とのコミュニケーションを大切に、年末キャンペーンでは更に上位を目指して頑張ります。

神戸中央店 有村です 総合5位

くまモンスポンジ1位!
3色スポンジ106個販売!
嬉しいです(^_^)



56期6月末 大阪中央

事故 駐禁 →	4件	2件	正契約
クレーム →	1件		
増減率(増減/基礎) →	-0.21%		
1日売上 レンタル率 →	154,259	100.8%	
	193,474	100.1%	
人員 車両 →	44名	32台	
基礎売上(千円) →	90,138		

神戸中央

事故 駐禁 →	1件	2件
クレーム →	3件	
増減率(増減/基礎) →	-0.66%	
1日売上 レンタル率 →	117,845	98.5%
人員 車両 →	22名	17台
基礎売上(千円) →	31,390	

京都中央

事故	件
駐禁	件
クレーム	件
増減率(増減/基礎) →	-0.96%
1日売上 レンタル率 →	126,110
	99.5%
人員 車両 →	11名
	9台
基礎売上(千円) →	11,322

ドリンク

事故	-
駐禁	-
クレーム	-
1日売上 レンタル率 →	132,611
	116.0%
人員 車両 →	1名
	1台
基礎売上(千円) →	1,492

全体

事故	5件
駐禁	4件
クレーム	4件
増減率(増減/基礎) →	-0.38%
1日売上 レンタル率 →	151,046
	99.9%
人員 車両 →	78名
	59台
基礎売上(千円) →	134,343

社内委員会活動

～No moreクレーム委員会編～

京都中央店ではNo moreクレーム委員会のテーマの一つでもある『時短』の取組みとして月末最終の金曜日に「プレミアムフライデー」を開催しました。全員が何か一つ手伝う事で一体感を感じられます。世間でよく聞く時間には終了しませんが、シャトルでは出来過ぎの時間に終了出来たと思います(京都中央店)まだまだ課題は多いですが「今やれる事を一生懸命」に組みます。



6:37(〜)♪



畑岡君と同期です



神戸です!



親睦会

～大阪・神戸編～

5月の勉強会終了後に親睦会を開催。今年入社のスタッフとの交流、キャンペーン達成への決起集会など、他拠点のチームも参加して色々な話題で盛り上がりしました。大阪では駐車場BBQ。普段なかなか会話する機会もない人も多いので、以外な一面も見えたりします(笑)このような場合は大事にしたいですね!

チラシ配布・托鉢 ～都島本通店～

6、7月大阪中央店の勉強会にて、サービスマスター都島本通店とコラボして「エアコンクリーニング」のチラシの配布と托鉢を2人ペアで、地元京都府にて活動しました。ポステイングと托鉢の活動なので、営業力などは必要としませんが、新人さんとベテランがペアとなって活動。普段しない活動は必ずどこかで活かされるはず。



シャトルゴルフ部 ～100切りの道～

5・6月は気温ほど良くゴルフ部の活動も盛り上がっております。新しいクラブ買ったのに...新しいウェアも買ったのに...新しいバックも買ったのに...新しいスパイクも買ったのに...練習場には数え切れないくらい通っているのに...因みにレッスンにも通っているのに...
100切りするのは何時の事やら。でも楽しいから全て許す。
by 京都中央店 横●



安全運転講習

～事故ゼロへ～

毎年5月の勉強会に管轄の警察署交通課の方にお越しいただいて、安全運転講習を実施します。注意していても被害事故に合う場合もあります。無事故への促しも警察の方から直接話を聞く事で普段以上に引き締まります。また地域によって発生する事故の違いも様々です。生活道路を通りレンタルする事も日常です。子供や自転車、車同士などのDVDを用いた危険予知は本当に考えさせられます。全体で60台ほど稼働しています。かもしれない運転の実施、指差呼称の徹底、すべての安全確認を怠らないのもプロのサービスドライバーです。日頃から緊張感を持ち続けてシャトルスタッフは全員で事故ゼロを今後も目指します。



都島警察です!



西京警察です!

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



是非アクセスしてください!