

# シャトル北大阪通信



2019年1月21日発行  
 (株)ダスキンシャトル北大阪

## シャトル北大阪 2018年 ダイナマイト キャンペーン

期間 10/9~12/28

### 全体 売上

最終結果

部門別	大阪中央店	神戸中央店	京都中央店	合計
キレイBOX(個数)	951個	557個	163個	1671個
キレイBOX(金額)	1,075,833	659,648	187,456	1,922,937
セリング	2,177,998	599,410	211,517	2,988,925
ダスコン(レンタル)	110,027	38,462	13,620	162,109
SM & TMX	1,270,778	580,281	321,199	2,172,258
<b>合計</b>	<b>4,634,636</b>	<b>1,877,801</b>	<b>733,792</b>	<b>7,246,229</b>

目標金額	4,800,000	1,402,240	573,600	6,775,840
目標達成率	96.7%	133.9%	127.9%	107%

シャトル北大阪の毎年恒例一大イベント『年末ダイナマイトキャンペーン』が開催されました。(10/9~12/28) 1年間お世話になったお客様へ、感謝の気持ちを結果に繋げる貴重な期間になります。

全体目標 **6,775,840円** に対して  
**最終実績 7,246,229円**  
**達成率 107%**

全体目標金額を達成する事が出来ました。加盟店様へのケア紹介によるサービス実施金額は、3拠点で**2,172,258円**。期間中にこれだけの成約につながられました。

キレイBOXは全体目標1,750個に対して販売個数は**1,671個**。大阪と京都が目標販売個数を達成出来ず、売売出来ない結果に・・・。

そんな中、初めてキャンペーンに参加する新人スタッフも、先輩からのアドバイスを活かし、大いに活躍。総合ポイントでは上位10名中、半分が中堅スタッフ。そして新人スタッフも入賞するなど、成長が見受けられる嬉しい結果もありました。3サイクルと長いキャンペーン期間。モチベーションを維持するのが重要。

その為の工夫として「MVP賞」を去年同様設定し、月間で選出し表彰しました。

目標達成出来た部門も含め、今後、勉強会等で数字の見直し、反省点の追求、ロープレの実施など行っていく予定です。

結果が全てではありませんが、至らなかつた部分の強化、成長に繋げる為にこれからも「シャトルCredo」を掲げ、2019年も頑張っ参ります。

2018(平成最後の...)年末キャンペーン結果発表



ポイント表彰！

X 上り3名の販売個数は熱い戦いでした！**1位88個**、**2位87個**、**3位85個**と最後までもつれました。常連の林を抑えての**肥爪**、市原はこれからも楽しみです。

### ☆総合順位TOP10☆

順位/スタッフ名	ポイント計	セリング総額	BOX売上額	BOX個数	レンタル総額	ケア総額	総額
第1位 林 進二郎(大阪中央店)	3,929	75,160	100,980	85	6,716	285,580	¥468,436
第2位 市原 賢治(大阪中央店)	2,778	30,349	102,404	87	12,780	24,000	¥169,533
第3位 樋口 和宏(大阪中央店)	2,583	124,128	59,400	50	6,848	0	¥190,376
第4位 金光佐弥子(神戸中央店)	2,560	65,042	89,100	75	3,780	54,560	¥212,546
第5位 清水 将喜(大阪中央店)	2,408	65,827	63,902	60	0	137,528	¥267,257
第6位 岡本 貴裕(大阪中央店)	2,254	49,995	52,688	48	15,886	0	¥118,569
第7位 高田ひろみ(京都中央店)	2,212	33,955	62,012	53	786	193,319	¥290,072
第8位 柏木 成訓(大阪中央店)	2,182	150,411	18,770	16	5,010	27,000	¥201,191
第9位 西田 拓也(神戸中央店)	2,075	90,033	42,392	36	7,722	17,280	¥157,427
第10位 肥爪 篤(神戸中央店)	2,071	23,020	104,544	88	1,620	0	¥129,184

57期 12月 大阪中央

神戸中央

京都中央

事故   駐禁 →	14件	14件	正契約
クレーム →	13件		
増減率(増減/基礎) →	-0.61%		
1日売上   レンタル率 →	160,815	101.1%	
	186,499	100.5%	
人員   車両 →	48名	34台	
	<b>100,689</b>		
基礎売上(千円) →			

事故   駐禁 →	2件	4件
クレーム →	1件	
増減率(増減/基礎) →	-0.39%	
1日売上   レンタル率 →	125,543	98.8%
	24名	17台
基礎売上(千円) →	<b>33,751</b>	

事故	2件	全体	18件
駐禁	2件	駐禁	20件
クレーム	3件	クレーム	17件
増減率(増減/基礎) →	-0.35%	解減率	-0.54%
1日売上   レンタル率 →	132,327	1日売上	155,550
人員   車両 →	98.1%	以外率	100.2%
	10名	人員	83名
基礎売上(千円) →	9台	車両	61台
	<b>14,833</b>	基礎売上	150,679

- ⑤ 意気込み
- ④ 好きな言葉
- ③ 趣味
- ② 担当地域
- ① 氏名

神戸中央店  
~スタッフ紹介~

頑張ります



山田ですよ~

- ⑤ 「向上心を持って仕事に取り組みます」
- ④ 努力
- ③ フットサル
- ② 三宮・灘
- ① 山田勝也

- ⑤ 客、対応を心掛けます
- ④ 「お客様に信頼される接客、対応を心掛けます」
- ③ 小さな事からコツコツと
- ② 草野球
- ① 増元大吾



増元です

おまかせ下さい~

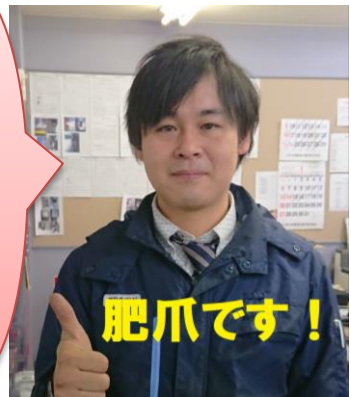
- ⑤ 覚える事がたくさんありますが、お客様に信頼してもらえるように頑張ります。
- ④ 日進月歩
- ③ 猫と遊ぶ
- ② 左京区、亀岡
- ① 江川卓也



江川です~

京都中央店  
~スタッフ紹介~

間も取れるようになりました。最初は緊張もしましたが、優しいお客様ばかりで、チラシをお配りして商品の説明をさせていただき、一つ一つ買っていた商品が出来たことで、今回この結果を残す事ができました。ありがとうございます。これからも現状に満足せず、買ってくれたお客様への感謝の気持ちを忘れず、頑張つてまいります。(神戸中央店 肥爪)



1位いただきました!

肥爪です!

入社して3回目のキャンペーンに挑みました。去年までの年末はレンタルに必死で、キレイBOXなどを、あまりお勧めする余裕もありませんでした。3年目になり、レンタルに少し余裕が出来はじめ、お客様との会話に時

祝キレイBOX1位  
~神戸中央店~

市内のお客様が増えた事により、既存のルートの集約、効率化も出来、「お客様との対話の時間」も増えました。これからもシャトルとして支店、加盟店様の要望に応えていける様『スタッフの品、サービス質』の向上に取り組んで参ります。まだまだ京都中央店は受入れ余力があります。委託いただけない加盟店様も是非、シャトル導入をご検討下さい。よろしくお願ひします。(店長 俵積田)



2015年4月に上桂(西京区)にオープン。スタート時の契約加盟店様は4店。2年目に入り、新たに3店、そして5年目を迎える今年、更にご縁をいただき、**委託加盟店様が10店**になりました。

拠点紹介  
~京都中央店~

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!



忘年会での楽しみの一つに『勤続表彰』があります。今年が20年が2名、10年が3名。20年の節目には越野社長より金一封と記念品として腕時計が贈呈されます。気持ち新たにこれからも頑張ります。

2018年12月1日 神林陽さん & 由美さんの結婚式が華やかに行われました。沢山の知人、仲間達に祝福され終始和やかな時間でした。「これからは今まで以上に責任を持ち、仕事に取り組み頑張つてまいります！」(神林)



結婚しました♪  
~京都中央店 神林君~