

期間 10/5~12/28

## 全体売上

## 最終結果

部門別	大阪中央店	大阪北店	神戸中央店	京都中央店	合計
キレイBOX (個数)	828個	131個	475個	143個	1577個
キレイBOX (金額)	¥935,085	¥145,618	¥574,750	¥170,204	¥1,825,657
レンタル	¥47,481	¥15,438	¥55,352	¥3,821	¥122,092
SM & TMX	¥1,156,045	¥222,264	¥558,756	¥207,182	¥2,144,247
セリング	¥1,820,372	¥447,446	¥586,948	¥257,397	¥3,112,163
吸塵吸水	¥32,715	¥18,513	¥33,649	¥3,575	¥88,452
合計	¥3,991,698	¥849,279	¥1,809,455	¥642,179	¥7,292,611

# 年末ダイナマイトキャンペーン目標達成!!

しかし…

令和2年シャトル北大阪の毎年恒例イベント『年末ダイナマイトキャンペーン』を開催しました。(10/5~12/28)

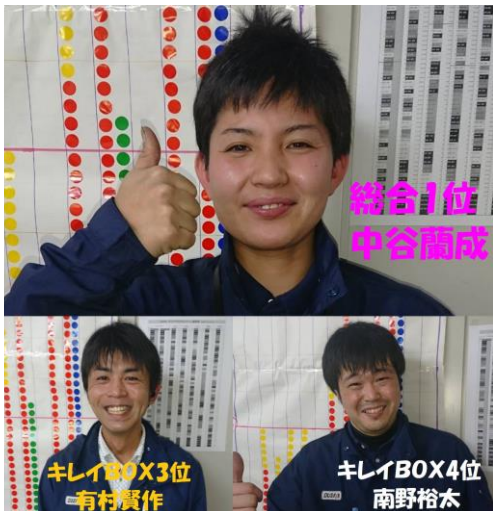
今年は新型コロナウイルスの影響もあり支店、加盟店様をはじめ、お客様も大きな影響が発生した年になったと思われれます。そんな中ではありますが、今年もお世話になったお客様への感謝の気持ちを結果に繋がらせたスタッフ全員で取組んだ期間になりました。

全体目標 7,052,440円

最終実績 7,292,611円

達成率 103.4%

メインのキレイBOX部門は、神戸中央店の中谷、有村、南野とキャンペーン常連組が早々に結果を残して完売。大阪中央店は残り2週間の時点で200個以上の在庫を抱え大ピンチ。そこで登場したのが岡本(大阪)。去年まで担当していた地域が新人に変わり販売個数が伸び悩んでいたのが、急遽、ルート外の日キレイBOXのお勧め活動を実施。去年買っていたいただいたお客様を中心に訪問し、1日100個の販売を達成。完売に大きく貢献してくれました。キレイBOX部門では見事1位に輝きました。残念ながら京都中央店は苦戦し最終的に十数個残る結果に…(泣)。ケアサービス紹介部門の実施金額は4拠点で2,144,247円と前年を超える金額ではありませんが高数字を達成することができました。今回、全体目標金額は達成しましたが、キレイBOX完売、吸塵・吸水など達成出来ない部門もあり、課題も残る結果となりました。



### キャンペーン上位者♪



キャンペーン期間中は二か月半の長丁場。事務所入口、実績入力PC前に手作り成績表を掲示。常に全員の成果を見える化し雰囲気を作り、年末の繁忙期の中でもモチベーションを維持し目標達成へ繋げています。



## 吸塵・吸水切替えモニター活動

吸塵・吸水マットに抗菌効果がプラスされ、本部推奨商品になりました。地域本部にご協力いただき法人顧客、大幅値引き顧客以外での勧めになります。年末キャンペーン期間、シャトルでもモニター活動が出来ようになりました。CDC(疾患対策予防センター)の調査でもあるように床、靴底にウイルスが付着していると判明。コロナウイルスが収束しない今、お客様も衛生にはかなり気を遣われています。そんな今だからこそ、衛生対策の提案で増加、切替えを実施しました。全体で40件、57枚(増加・切替え)金額88,452円のご成約をいただきました。目標達成には、ほど遠い結果になりましたが、モニター活動、POPなどのツールを使ったお勧めなど普段のレンタルサービスでは経験出来ない取組みは、とても勉強になりました。



12月 大阪中央

事故 駐禁	14件	11件	正契約
クレーム	6件		
増減率(増減/基礎)	-0.55%		
1日売上 レンタル率	170,971	100.4%	
	167,281	97.9%	
人員 車両	55名	37台	
基礎売上(千円)	99,634		

神戸中央

事故 駐禁	4件	1件
クレーム	3件	
増減率(増減/基礎)	-0.67%	
1日売上 レンタル率	150,293	100.2%
	18名	16台
基礎売上(千円)	31,250	

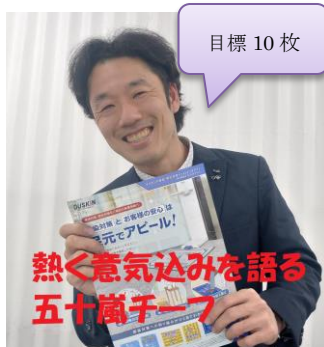
京都中央

事故 駐禁	4件	3件
クレーム	4件	
増減率(増減/基礎)	-0.17%	
1日売上 レンタル率	153,828	99.0%
	10名	8台
基礎売上(千円)	16,327	

全体	22件
駐禁	15件
クレーム	13件
増減率	-0.53%
1日売上	163,345
レンタル率	99.8%
人員	83名
車両	61台
基礎売上	147,211

衛生対策マットおすすめ活動

2021年最初の活動として、インサイドマットをクローズアップしました。「**感染対策とお客様の安心は足元でアピール**」と大きく記載されているチラシを使いお勧め活動を実施します。委託させていただいておりますお客様の職種も多くあります。新しい商品も4つのカテゴリーに分かれております。色んなデザインも用意されているので、お客様のニーズに合った商品の提案が出来ると思います。コロナ禍の中、



対面の時間も限られる場合もありますが、1件でも多くお声掛けをし切替・増加に繋げてまいります。

芳香ドームの魅力を語ります

私の担当地域では**芳香ドームを60個以上交換**するルートがあります。トイレの中で同じ商品を交換していると掃除の方とよくお話をします。お話の中でよく言われるのが、尿石が付きにくくなりましたという事。私自身ドームがキレイを保つので、素手で交換するようになりました。さらに、弊社年末の大掃除の時に、配管や目皿の汚れを簡単に落とす事が出来、使用していなかった頃と比べてニオイが激減！トイレの衛生対策には最適な商品です。それ以来すっかり芳香ドームの虜になりました。(大阪中央店 山崎)

新人紹介 京都中央店



木村です よろしくお願ひします

昨年の11月に入社しました**木村拓夫(たくお)**と申します。これまでは飲食関係の仕事に携わっていました。調理師の資格も取り、前職では店舗運営のマネジメントなども経験。しながら**コロナウイルスの影響**で続けていく事が難しくなり、転職することになりました。休みの日は、一人で飲み歩くので、レンタル中に気になったお店をチェックしまくっています。既にレンタル先にも飲みに行っていました。こんな私ですが、よろしくお願ひします。

幸雄&敏男 二人の尾崎く神戸

神戸中央店には**幸雄(ゆきお)**と**敏男(としお)**の2人の尾崎がいます。幸雄は平成3年入社で今年30年、敏男は平成17年入社で16年目になります。幸雄は現在サブマネジャーで運行管理と新規受託の担当などをしております。休日は大好きなビールをのんびり飲みながら愛猫と遊ぶのが楽しみです。敏男は宝塚伊丹を担当。サッカーが好きで、3年前まではフットサルをしていましたが今はもっぱらテレビ観戦のみ。海外サッカーに興味があり、バルセロナの試合は毎回楽しみています。



としおです ゆきおです

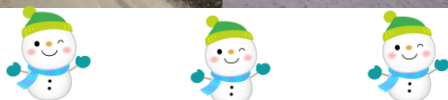
予期せぬ積雪 神戸中央店

連休明けの1月12日、大阪・京都の店周辺でも雪やみぞれがちらつく日。神戸市北区では夜半から雪が降り積もり、真っ白な雪景色となりました。何とか出社したものの、その日のレンタルは断念するしかなくなってしまいました。そこで急遽、25日に予定していた勉強会を振替で行いました。今年も起こりえる様々な環境変化に柔軟に対応していける様に確認・共有しました。これからもコロナなんか絶対負けません!!



駐車場

谷上駅前



是非アクセスして下さい!



<https://recruit-koshino.com/>