

年末ダイナマイト キャンペーン

シャトル大阪中央店 2012年ダイナマイトキャンペーン

期間 10/17 ~ 12/28

全体 売上

6週目

部門別	都島本店	神戸中央店	合計
キレイBOX(個数)	978個	700個	1678個
キレイBOX(金額)	¥959,036	¥735,000	¥1,694,036
セリング	¥699,402	¥354,598	¥1,054,000
ダスコン(レンタル)	¥63,013	¥38,527	¥101,540
SM & TMX	¥562,635	¥104,110	¥666,745
合計	¥2,284,086	¥1,232,235	¥3,516,321

日数消化率	52.94%	51	都島店目標金額	¥4,000,000
稼働日数	27		神戸店目標金額	¥1,500,000
			全体 目標金額	¥5,500,000
都島店 目標達成率	57.1%		都島店 達成まで	¥1,715,914
神戸店 目標達成率	82.1%		神戸店 達成まで	¥267,765
全体 目標達成率	63.9%		全体 達成まで ¥1,983,679	

	全体	都島店	神戸店	
キレイBOX 完売率	79.9%	81.5%	77.8%	キレイBOX達成まで 422個
	目標個数 2100	1200	900	
キレイBOX 達成率	93.2%	78.0%	125.0%	
	目標金額 1,818,000	1,230,000	588,000	
セリング達成率	48.0%	46.6%	50.9%	達成まで残り ¥1,142,400
	目標金額 2,196,400	1,500,000	696,400	
レンタル達成率	55.8%	45.0%	91.7%	達成まで残り ¥80,460
	目標金額 182,000	140,000	42,000	
SM & TMX 達成率	51.1%	49.8%	60.0%	達成まで残り ¥636,855
	目標金額 1,303,600	1,130,000	173,600	

後半戦突入!

今年のダイナマイトキャンペーンはスタートからいつもの年とは何か違っていった。初めてのキャンペーンを迎える新人スタッフや、昨年まで目立たない成績に甘んじていたスタッフがスタートからグングン成績を伸ばしていった。今年はキレイBOXが千五十円という価格になったこともお客様が買いやすくなった理由の一つだと思いが、大阪、神戸共にスタッフの意気込みが昨年以上に感じられるのが嬉しい。

現在七週目を終わって順調に実績を重ねている。

キレイBOX 2100個完売?

シャトル北大阪通信

通算97号

(株)ダスキんシャトル北大阪

大阪市都島区都島本通 5-4-22

TEL 06(6921)4645



「もう限界です」と笑いながらも
BOX販売個数を伸ばす五十嵐

今やシャトル北大阪を語る上で絶対に外せないのが、この年末ダイナマイトキャンペーンだ。くらしキレイBOXの販売を中心に、セリング商品やダスコン契約(増加・切替含む)、ケア紹介でポイントを競う。今年は全体目標を五百五十万円に設定し、大阪で四百万円、神戸は百五十万円達成を目指す。すでに十月十七日からキャンペーンは始まっており、現在は後半戦を十二月二十八日のゴールに向かって突き進んでいる最中だが、キレイBOX販売の好調もあり、スタッフのモチベーションは高まっている。そして特筆すべき点は新人スタッフの目覚ましい活躍だ。大阪中央店の五十嵐拓がキャンペーン開始早々の第一週目にキレイBOXを四十八個販売し、週間MVPに選ばれてスタッフ全員を驚かせたかと思えば、その後も神戸中央店の垣内清弘とキレイBOX販売で一位争いのデッドヒートを繰り広げ、二百個に近づく勢い。それを中堅の柏木成訓や今道文栄、キャンペーンの常連、林進二郎と横田努、神戸の金光佐弥子や高木宏昭が百個超えのペースで追いかける展開が続く。現在トップの五十嵐は自身がレンタルを担当しているお客様の中でも主婦層が多く勤める会社の事務所にキレイBOXのサンプルを置かせてもらって多数の購入予約を獲得するなど、とても初めてのダイナマイトキャンペーン参加だとは思えない積極的な活動を展開しているが、そんな姿が普段目立たない他のスタッフにも良い影響を与えているのは確かだ。ただ終盤に入り、キレイBOXの店内在庫数にも限りがあることから総合優勝を飾るには今後のセリング販売やダスコン契約への力配分のシフトが重要なカギになることは間違いないだろう。

(株)ダスキんシャトル北大阪 第51期下半期政策勉強会 社内委員会活動中間報告会



去る十月十三日(土)、ダスキん誠心館飛翔の間に於いて第五十一期ダスキんシャトル北大阪下半期政策勉強会がおこなわれた。最近話題になった佐川男子ではないが、お客様側からの視線で、「他とは違う、さすがはダスキんさんだ、シャトルさんだ」と言われるようなスマートなレンタル活動ができる集団になる。「シャトル北大阪」が一流ブランドになるよう一人ひとりがナンバーワンを目指すということが改めて確認された。そのためにはスタッフ全員が更に成長していかなければならない。仕事に対する姿勢を正し、身だしなみをキレイにすることはもちろん、約束時間に正確であり、親切で清々しい対応を心がけ、常にモチベーションを高く保ってお客様から頼りにされる存在になる。この日、シャトル北大阪の全スタッフの方向性が統一された。

また午後からは社内委員会活動の中間報告会も併せておこなわれ、大阪中央店三つ、神戸中央店二つの計五つの委員会がそれぞれ半年間の活動成果を発表した。社内委員会というのは平成四年、(株)ダスキんが支店化政策に伴って発足した制度で、働きたい全員が仕事以外で何か人のお役に立てる活動をしようにというボランティア活動のようなもの。しかし委員会という名前で現在も活動を続けているのはもはやシャトル北大阪だけではないだろうか。参加すれば自身の成長にもつながるので、シャトル北大阪では今後も活動を続けていく。

野球少年は今も現役ピッチャー



シャトル北大阪の旧人類を紹介する人気のコーナー
その16

はまぐちです！

子供の時から野球大好き！の濱口涼司です。昭和五十八年生まれの二十九歳。シャトル北大阪通信九十四号でこのコーナーに登場した今道クンとは同期入社です。少年野球のチームに入り、小学三年生のころはサードを守っていました。中学三年から大学の途中で肩を故障するまではピッチャーとしてプレーし、肩の故障以後は主に後輩指導にあたっていました。故障がなければ将来は野球で…という夢も少しありましたが、大学卒業が近づき、結局は就職活動することに決めました。シャトル北大阪の会社説明会に応募した動機は、単純に「ダスキン」という名前に惹かれたためです。幸いシャトルに入社が決まったものの、入ってみたら思った以上にしんどい仕事で、何度もくじけそうになりました。実際同期入社の何人かが辞めていきました。ボクがこうして七年間も続いたワケは、周りの人間関係の居心地の良さがあったのと、他を探すが面倒だったという単純な理由です。昨年一月頃に中央区担当になった当初は、あまりの忙しさにレンタルロボットのようになっちゃいました。最近はやや余裕が出てきましたが、また大きな新規導入があるので忙しくなりそうです。中央区の前は高槻・茨木方面を約五年間担当していました。中央区と比べ、地域性も少しのんびりした感じですね。お客様とも親しくなっていて、年末キャンペーンの時はレンタル先のおばちゃん達とのコミュニケーションが楽しかった。そんなこんなで今より昔の方がキャンペーンは順調だったというのがホントのところ。中央区では路上駐車が命取りになるため、ほぼ全軒パーキングに車を入れてのレンタルになります。郊外は駐禁対策

に少し余裕があったように思います。ボクは今でも二つのチームに入って休日野球の試合に出ることが多く、翌日は筋肉痛で階段を上がることもつらいのでビルばかりのレンタル地域は試練です。

もう少し好きな野球の話を書くと、草野球は軟式なので、硬式の打ち方ではボールが上手く飛びません。ボールに回転をかけて飛ばすのですが、なかなか口で言うようには上手くいかないのが面白いのです。ボクのチームは加盟している連盟のトーナメントで常にベスト4くらいまでいける強豪です。そこで五番を打ち、ピッチャーやレフトでレギュラーに定着するのは結構たいへんなんです。(笑)

話が変わりますが、実はボク車を買いました。大学時代から交際していた彼女と結婚するつもりで貯金してたんですが、些細なことで別れてしまい、半分やけになって色々無駄な買い物をしちゃいました。車も衝動買いしてしまっただけです。あとで結婚資金を使ったことをちよつと後悔しました。まあ今は遊びに行くのにけっこう重宝しているので、結果オーライだとは思っているのですが。(笑)

今年二十七歳の妹は実家を出て一人暮らしをしています。実家には知人のまた知人から一歳くらいの子犬の時にもらったメスのダックスフンドもいます。もう九歳でけっこうなお歳になっていいますが、かわいい我が家のマスコットです。運送業の父が特にかわいがって、楽しそうに「ラムちゃん、ラムちゃん」と呼んで毎日散歩に連れて行きます。ボクは休日には野球に行ったり彼女と遊びに行ったり、パチンコに行ったりと、ほとんど家にジツとしていないのでラムちゃんにはきつと「アイツはこの馬の骨じや？」と思われていることでしょう。(笑)

地元へ恩返し…京橋商店街に一日出店！

ダスキンの台所用スポンジが欲しいけど、わざわざそれだけ持ってきてもらうのは申し訳ないし…、どこに売ってるお店はあるの？と思っておられる方がたくさんいらっしゃいます。シャトルにも時々スポンジありませんかと訪ねてくださるのですが、それならたとえ一日だけでもちゃんとお店を出してお客さまをお迎えしようという恒例の企画。

今年も例年より一ヶ月早めの十一月七日(水)に開催し、気候的にもお客さまに来ていただきやすくなったようで、朝から多くのお客さまが来店してくださった。中にはまだ準備の途中で、商品も並べていないうちから「待ってたよ」と台所用スポンジやSOSを買いに来られたお客さまもあり、スタッフは嬉しい慌てぶりをみせていた。わずか一日でしたが、今年もたくさんのお客様に出会えました。(嬉)



「待ってたのよ！」の声が嬉しい京橋中央商店街での一日出店イベント

シャトル北大阪の今

現在のシャトル北大阪をより知っていただくため、数字情報を載せています。(大阪・神戸)

(10月度)

レンタル率(月間予定売上/月間実績売上)		
大阪	99.9%	
神戸	98.4%	
解約率(基礎売上/総減少金額)	活動日数	
大阪	1.04%	21日
神戸	0.86%	
活動車両数	駐車場料金(大阪)	
大阪	29台	50万5,650円
神戸	15台	(一日平均 2万4,078円)
駐禁状況(参考:前期は13件でした)		
今期	6件(10月末現在)	

今年で8回目 シャトル北大阪杯 ゴルフコンペ開催



優勝は中嶋様(大阪東工場)

去る十一月三日(土)、恒例のシャトル北大阪杯ゴルフコンペがチェリーヒルズゴルフ倶楽部(兵庫県)でおこなわれた。文化の日の当日は秋晴れ。参加した二十二人は朝早くからウォーミングアップにも余念がなかった。毎年多くの方々に参加していただき、おかげさまで今年で八回目の開催となる。今年の優勝は、大阪東工場の中嶋様。準優勝はダスキンハクロの水谷様という結果だった。シャトルの参加者も毎年優勝を目指すものの、未だに目標は達成されず、シャトル大阪中央店の御厨がかるうじて三位にすべりこんだ。ご参加いただいた皆様、ありがとうございました。