シャトル北大阪通信

2024年1月10日発行
㈱ダスキンシャトル北大阪

通算146号

新年明けましておめでとうございます

明けましておめでとうございます。
旧年中は大変お世話になりました。
本年も宜しくお願い致します。
２０２４年は辰年ですが、本来の干支で言いますと甲辰（きのえ・たつ）。辰年である事以外にも込められた意味があります。「辰」という字は「蜃（しん、はまぐり）」の原字で、二枚貝が足を出して動いている形態を表しており、肉片などが動くという意味があります。辰は「ふるう、ととのう」を意味する「振」で、陽気が動いて万物が振動し、草木もよく成長して形がととのった状態を表すと解釈されています。干支は「十千」と「十二支」の組み合わせになります。この２つの組み合わせである甲辰には「成功という芽が成長していき、姿を整えていく」といった縁起の良さを表しているといえそうです。
シャトル全体が活力旺盛になり、大きく成長し、より良い姿に整う年になれるように、スタッフ全員一丸となり、成長していく一年にしていきたいと思います。

代表取締役社長　越野泰弘

年末ダイナマイトCP 結果報告

新型コロナでの停滞感から少し抜け出した、とは言え物価の上昇が直撃した令和5年…。
恒例の年末ダイナマイトキャンペーンを盛り上げ、良い形で一年を締めくくるべく挑みました！
合計目標金額　６，９７８，３００円
最終実績　　７，３２８，７１６円
達成率　１０５％　という結果でした。
何とか目標達成することができました！
なかなかコロナ前ほどの勢いを出せない苦しみがありますが、皆の力を総動員しての達成です。

シャトル北大阪　2023年 ダイナマイト キャンペーン

期間 10/16～12/28　　全体 売上

部門別	大阪中央店	大阪北店	神戸中央店	京都中央	
キレイBOX（個数）	747個	250個	248個	29	
キレイBOX（金額）	¥923,166	¥308,724	¥314,700	¥339,	
ﾐｯｷｰｽﾎﾟ（個数）	12個	0個	2個	1	
ﾐｯｷｰｽﾎﾟ（金額）	¥5,760	¥0	¥1,760	¥9,	
セリング	¥1,318,313	¥447,153	¥361,796	¥410,	
レンタル	¥79,701	¥64,769	¥17,927	¥7,421	¥169,818
ケア紹介	¥1,467,007	¥719,594	¥181,000	¥349,310	¥2,716,911
合計	¥3,793,947	¥1,540,240	¥877,183	¥1,117,346	¥7,328,716

全体目標達成率　105.4%

全体 達成まで	¥-372,416

今回もおすすめのメインは『くらしキレイBOX』目標販売個数１，５１０個に対して１，５３５個と、こちらも達成こそできましたが、大阪と神戸が苦戦。しかし京都の奮闘ぶりがとても素晴らしかった！スタートから良いムードで活動できていて、それがそのまま結果として表れました。
ギリギリの戦いとなった今回のキャンペーンですが大阪の個々の総合力、北店のレンタル契約・ケア紹介部門の強さ、それぞれが力を発揮してくれたと思います。毎年、調子良く成果をあげる者もいればそうでない者もいます。各拠点ごと、また北大阪全体で補い合い成長し、おすすめスキルを磨いていきます！
令和６年もお楽しみに!!

目標金額達成で無事幕を閉じたキャンペーンですがキレイBOX販売数の上位で稀に見る接戦が繰り広げられていました。谷岡洋一さんは昨年６８個で3位、今年こそはと気合十分。対するは２０２１年に１６０個販売し圧倒的存在感の市原さんも１００個は必ず販売しますと意気込んでいました。最終週まで追い越し追い越されお互い譲らない状況が続きましたが１０１個販売した市原さんが1位。そして3位争いは『キャンペーンといえば私と言われる存在になります』と強気の小柳さんvs京都からの刺客、スタートから絶好調で販売していた清水さん。こちらも最後まで目が離せない展開となりましたが８３個で勝者は清水さん。清水さんは毎週更新される順位表と睨めっこし下位からの猛追にヒヤヒヤしながらも気持ちを奮い立たせて日々販売していました。皆で意識し競い合う（勝手に）事で今回のキャンペーンは特に活気が溢れていました。

2023年11月度

	大阪中央		大阪北店		神戸中央		京都中央	
事故｜駐禁 →	9件	1件	件	件	1件	1件	件	件
クレーム →	5件		1件		件		1件	
増減率（増減／基礎）→	−0.50%		−0.40%		−0.60%		−0.20%	
1日売上｜レンタル率 →	196,795 / 158,121	100.4% / 98.3%	192,906	100.2%	166,708	100.4%	183,697	100.7%
人員｜車両 →	44名	31台	10名	9台	15名	11台	11名	10台
基礎売上（千円）→	91,823		27,910		25,506		22,227	

正 / 契約

全体

事故	26件
駐禁	4件
クレーム	17件
増減率	−0.40%
1日売上	188,358
レンタル率	100.4%
人員	82名
車両	61台
基礎売上	161,275

ダスキンBｉｚチラシ キャンペーン

10月2日～27日（応募期限は12月28日）の期間で本部主催のキャンペーン『ダスキンBｉｚチラシ配布キャンペーン』を実施。チラシ裏面のQRコードをスマホ等で読み込みアンケートにお答えいただければもれなくスポンジをプレゼントという内容で、お客様からの回答数も１９４１件と予想以上のご返信を頂きました。お客様のタイミングでアンケートに回答できる事が良かったのだと思います。

又、今回加盟店様によるスポンジのお渡し訪問で、モニターや新商品のご提案をしていただく良いきっかけ作りにもなった、との声もお声も頂くことができました。

アンケート返信数ランキング（12月25日現在）

1位　１４４件　古野（大阪中央）
2位　９６件　谷岡洋（大阪中央）
3位　８７件　佐藤（大阪中央）

キャンペーン『新人賞』～成長の証～

年末ダイナマイトキャンペーンですが、もう一つ熱い戦いが繰り広げられていました。入社1年未満で前回のキャンペーンに参加していないスタッフ対抗で、新人賞枠があります。各々が引継ぎ師匠から、話を聞いて頂けそうなお客様や、おすすめ方法をレクチャーしてもらい奮闘します。

該当者6名中、栄えある1位に輝いたのは京都中央店の大野さんでした!!　いや～よくやった！

「日々のレンタルで、お客様とのコミュニケーションを大切にし、最低でも何か一言お話しするようにしました。また、Ｂｉｚチラシからのダイナマイトキャンペーンという流れもあり、おすすめしやすい雰囲気だったので結果につながったと思います！」

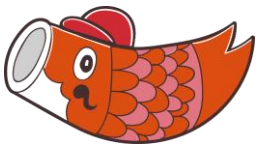
と頼もしいコメント。今後のおすすめ活動も上位成績必至の予感です❤

広島の食。お好み焼き・宮島・呉観光の旅

3年ぶりの慰安旅行

昨年11月18日・19日、シャトル北大阪総勢32名で広島へ一泊二日の旅に行ってきました。ほんと久しぶりの慰安旅行です。

午前9時過ぎに新大阪駅へ集合し新幹線で一路広島へ向かいました。駅に到着するとガイドさんがお出迎え。貸し切り観光バスで平和記念公園へ。原爆ドームを見学した後、お好み焼き専門店が沢山並ぶ広大なフードホールである『おこのみ村』へ三手に店舗に分かれて昼食を取りましたが、どのお店も順番待ちの人で行列ができていました。それから宮島口へ向かいます。フェリーで宮島へ渡り厳島神社を参拝しました。宮島では牡蠣の食べ歩きをしながらお土産にもみじ饅頭を購入。ホントどこも人が多くて活気に溢れていましたよ。広島市内の宿泊するホテルへ移動しチェックインの後、近くの居酒屋の個室を貸し切り大宴会。それからは夜の街に繰り出す者も居るや居ないや…。

2日目は前日に人が多すぎて見学出来なかった平和記念資料館を見学した後、呉市内にある大和ミュージアムへ移動。戦艦ヤマトの模型は圧巻、目の前にあるてつのくじら館では実物の潜水艦艦内を見学できました。また、呉艦船めぐりクルーズにも乗船して停泊している現役の艦船を目の当たりにした際はスケールの大きさにびっくりしました！昼食に海軍カレーを食べた後、広島駅に向かい帰路につきました。

3年ぶりの慰安旅行でしたが、仕事仲間と楽しみながらの旅は日頃の疲れを癒し、心身共にリフレッシュすることができます。ありがとうございました！