2014.2.28

シャトル北大阪通信

通算１０３号

㈱ダスキンシャトル北大阪
大阪市都島区都島本通 5-4-22
TEL 06(6921)4645

年末キャンペーンはチーム戦で勝つも・・・

（個人戦はシャトル東京に○×△）

十年ぶりのシャトル東京とのコラボ企画。年末ダイナマイトキャンペーン２０１３はからくもチーム戦を制したが、東京にワンツーフィニッシュを決められるという大阪としては不名誉な結果になってしまった。反省する点は多々あるが、苦手なダスコン製品の営業力は確実に向上した…と思う。

こちらも年末ダイナマイトキャンペーンの恒例行事。京橋中央商店街での一日出店。
今年は 10 月と 11 月の２回実施し、朝から大勢のダスキンファンのお客様をお迎えした。

「シャトル東京は手強い！」、これが合同キャンペーン序盤からのシャトル北大阪スタッフの正直な感想だった。販促(特にレンタル品)が得意のシャトル東京に対抗するためにシャトル北大阪(大阪中央店・神戸中央店)は事前に練習試合とでもいうべき薄型吸塵吸水マットのおすすめキャンペーンや勉強会での数回のレクチャーを企画するなど、スタッフのダスコン営業への苦手意識克服に努めてきた。更に年末キャンペーンの看板商品ともいうべきくらしキレイＢＯＸに関しても万全の準備をして臨んだつもりであったが、東京スタッフの超大口七百個販売で一位の座を譲る結果となるなど、今回のキャンペーンでは誰一人個人優勝することができなかった。合同キャンペーンにしたことで実施期間が昨年より短縮されたことや、東京にデータを送って総合集計してもらう関係で、結果が発表されるのが通年より少し遅れることでモチベーションが下がってしまったというスタッフの声もあるが、上位入賞の常連組はそれなりの好成績を残していることや、中堅スタッフの頑張りもあって報奨金の分配額での比較はシャトル北大阪がわずかに勝利したカタチになった。このような厳しい状況のなか、スタッフに取材したところ、昨年はまず身内の購入を当てにして数字を上げたが、今回は自分の力を試すため、あえて担当する顧客のみで勝負しましたという声が聞かれた。小さな事だが来年につながる明るい話ではないだろうか…。ちなみに総合ポイントでの順位は、優勝は佐々木謙(江東店)。二位、井上竜太(三鷹店)。三位、林進二郎(大阪中央店)。四位、五十嵐拓(大阪中央店)。五位、金光佐弥子(神戸中央店)。六位、高木宏昭(神戸中央店)…。

年末ダイナマイトキャンペーン

結果発

シャトル北大阪（大阪・神戸） 2013年 ダイナマイト キャンペーン

期間 10/15 ～ 12/25

全体 売上

最終結果
12/25集計結果

部門別	大阪中央店	神戸中央店	合計
キレイBOX(個数)	1225個	686個	1911個
キレイBOX(金額)	¥1,182,185	¥720,300	¥1,902,485
セリング	¥1,444,549	¥767,350	¥2,211,899
ダスコン(レンタル)	¥101,270	¥33,676	¥134,946
SM ＆ TMX	¥807,927	¥347,200	¥1,155,127
合計	¥3,535,931	¥1,868,526	¥5,404,457

日数消化率	100%	52	都島店目標金額	¥4,000,000
稼動日数	52		神戸店目標金額	¥2,000,000
			全体 目標金額	¥6,000,000
都島店 目標達成率	88.4%		都島店 達成まで	¥464,069
神戸店 目標達成率	93.4%		神戸店 達成まで	¥131,474
全体 目標達成率	90.1%		全体 達成まで	¥595,543

	全体	都島店	神戸店		
キレイBOX 完売率	83.1%	94.2%	68.6%	キレイBOX達成まで	389個
目標個数	2300	1300	1000		
キレイBOX 達成率	79.7%	86.9%	70.2%		
目標金額	2,386,300	1,360,000	1,026,300		
セリング達成率	98.7%	96.3%	103.6%	達成まで残り	¥29,101
目標金額	2,241,000	1,500,000	741,000		
レンタル達成率	63.8%	72.3%	47.1%	達成まで残り	¥76,554
目標金額	211,500	140,000	71,500		
SM ＆TMX 達成率	99.5%	80.8%	215.4%	達成まで残り	¥6,073
目標金額	1,161,200	1,000,000	161,200		

シャトル大阪中央店２月度勉強会

「ダスキン」って素晴らしい！

二月二十六日(水)、近畿地域本部 大阪中央エリア ホームサービスエリアマネジャー 熊野一郎さんがシャトル大阪中央店の勉強会で「ダスキン」ってすばらしい！というタイトルで講演をしてくださいました。

ハウスダストとアレルギーの関係やダスキンモップでのお掃除が他の方法と比較していかに優れているかなど、ダスキンモップはスゴイ！と実感できる知識を基礎から教えていただくことができました。雑巾とバケツの湿式清掃から吸着剤モップの乾式清掃に時代を変えたのがダスキンだという自覚を持ち、ホコリを舞い上げない掃除方法を推奨し、アトピーやアレルギーを抑制する「健康おそうじ」が常識(ありまえ)になるようにたりまえ)になるように我々もダスキンファミリーの一員として、日々のレンタル活動でお客様におすすめしていこうと考えています。

熊野さんの講演は今回が２回目。
前列中央で LaLa-R をお持ちなのが熊野さん

販促キャンペーンならおまかせ！

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２１

シャトル大阪中央店

沖仲　幸治

シャトル大阪中央店で東エリアのチーフをやらせていただいている沖仲幸治です。シャトル北大阪で今年十七年目を迎えました。大阪の摂津市で昭和四十七年九月二十一日に生まれ、兵庫の川西で育ちました。現在四十一歳。選抜高校野球出場で話題になった豊中の履正社高等学校からビジネス専門学校に進み、ホテル観光科で観光業のいろはを学びました。入学二年目からはサービス業全般の勉強ができるコースを選択。学生時代にキャディーのアルバイトをしていた経験もあったので、卒業後はゴルフ場を経営する会社に就職し、フロント業務などを担当していました。その後二年弱務めたゴルフ場を辞めたのですが、まだ二十二歳の頃で自分にどんな仕事が合っているのかと迷っていた時期だったと思います。いろんな仕事を経験してから心機一転シャトルの面接を受けた時は二十五歳になっていました。入りたいと思った理由は、単純にダスキンという名前に魅力を感じたからでしたが、シャトルに入社できたわたしは想像以上にハードな仕事内容に正直驚きました。それから高槻方面の担当だった七年弱の間には急な大型新規導入などがあって、シンドイこともいろいろ経験しました。チーフになってからもスタッフが辞めるたびに新大阪や江坂など知らないルートを転々とフォローしてまわったりと無我夢中でした。しかしそのおかげでたくさんのお客様と巡り会え、道もいっぱい憶えることができました。シャトル大阪中央店の販促キャンペーンの企画・運営なども担当することになり、毎日忙しく働きました。そして直接わたしのお客様とかではなかったのですが、シャトルの仕事が縁で三つ歳下の美幸（現在の妻）ともその頃知り合いました。

結婚後、ずっと願いながらもなかなか子供を授からずで数年経過。子供はあせらず待つことにして、とりあえずそれまで住んでいた豊中から通勤に便利な処に引っ越すことにしました。モデルルームなどを何軒もまわり、環境や交通の便などを考えてあちこち行きましたがなかなか決められず、結局最後の決め手になったのは物件もさることながら対応してくれた営業マンの真摯な態度でした。ダスキンの仕事で毎日お客様と接している自分はちゃんとお客様が信頼する行動をしているだろうかと改めて考えさせられました。子供を半分あきらめてそうこうしているうちに、なんと一昨年十月十二日、待望の長男が誕生。妻は実家の福井で出産したので、しばらくは週末の休みになると車で会いに行くという生活が続きましたが、まったく苦にはなりませんでした。子供は幸治と美幸の幸の字をとって幸輝(こうき)と名付けました。今は健康で元気な子に育ってくれたらと、それだけを願っています。（笑）

話は変わりますが、中学三年の時に高校一年の先輩のバンドライブを見に行って「カッコいい～」と感動し、アルバイトと親からの借金で約六万円のエレキギターを買いました。当時、サッカークラブでレギュラー選手だったのですが、それからわたしの興味はロック一色になりました。高校生になってもその熱は冷めず、歌の上手いクラスメイトら四人と当時人気のボーイやジギーのコピーバンドを組みました。何度かメンバーの交代があったものの、高校の文化祭で演奏したり、川西市の「集まれバンド小僧…」みたいな催しにも参加しました。ほかのバンド仲間たちとお金を出し合って会場を借り、自主公演的なものも催しました。当時はギター演奏が上手くなりたくて、一日何時間も指先が切れて血がにじむほど練習し、ギターを抱いたまま寝たものです。特に印象に残っているのは、高三のときにフロムＡのコマーシャルソング募集にオリジナルソングを作って応募したことです。コピーバンドの活動とはまったく違うわくわく感がありました。残念ながら入賞は逃しましたが、メンバー全員分の残念賞(ギターのピック)が送られてきてなぜか爽快な気分でした。それと、自分たちのバンドの腕前は中の上くらいだろうとうぬぼれていた私は、その頃よくバンド仲間と二人で東京にほこ天(歩行者天国でアマチュアバンドが演奏したり、グループがダンスパフォーマンスをしていました…)を見に行って他のバンドのテクニックやアイデアをスパイしたものです。今から思えば心に残る青春のすばらしき思い出です。（笑）

Ameblo.jp/shuttle-ko/

シャトル北大阪ブログ

楽しい記事や最新のシャトル情報がいっぱいです。

是非アクセスしてください！

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）

（1月度）

レンタル率(月間予定売上/月間実績売上)

大阪　100.1%

神戸　98.0%

解約率(基礎売上/総減少金額)

大阪　0.76%

神戸　0.96%

活動車両数

大阪　30台

神戸　15台

駐禁状況(参考：前期は15件でした)

今期　17件(1月末現在)

活動日数

19日

駐車場料金(大阪)

55万0,530円

（一日平均　2万8,985円）

【小説】シャトル神戸は大雪に泣いた！？

2月14日は聖バレンタインデー。シャトル神戸中央店のイケメンスタッフは「今日はチョコ何個ゲットかな？」と夢見つつ目覚めたのであった…。

二月十四日(金)朝、自宅のベッドで眠い目をこすりながら窓のカーテンを開けた高木勲は思わず叫んだ。

「え～、こんなんでレンタルに出られるのかいな！」シャトル神戸一のイケメンだと勝手に勘違いしている勲は昨年のみじめなバレンタインデーを思い出していた。今年こそはリベンジせねば…。担当するタバコ屋のおばちゃんやビルの清掃のおばちゃんにはしっかり根回しをしてきた。あーしかし、現実は残酷だ。坂田店長からのレンタル中止メールが勲の心に大雪の止めを刺すのであった。つづ…かない（十七日のレンタルは寒かった…。）

シャトル神戸の駐車場からは車が出せない状況になり、１７日の振り替えレンタルとなりました。