

半田支社 6月 月次報告書

7月 21日		半田支社 氏名 湊 徳次郎
<p>今月の目標</p> <p>売上計画 588 万円</p> <p>客単価 14 万円</p> <p>原価率 32%</p> <p>葬儀件数 42 件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・引き続き安価な花の情報を取りつつ原価率を下げる選択を行います。 ・花祭壇の隠し部分や施主花の裏ヤシ、写真周りの上段のドラセナなどに少しずつ造花を使用していき原価率軽減への対策を行なっていきます。 ・現在ある 1 万 5 千円の丸籠生花の上位版(2 万円)を提案し客単価 UP に繋げていきたいと思ひます。 		
<p>業務・タスク一覧と所要時間 目標に対して、何をどのくらい取り組んだか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・少しずつ造花で代用できる箇所を増やしていく事が出来ました。 ・丸籠生花 2 万円の提案はすで 2 万円の枕花があるから必要性を感じないと言われ流れてしまいました。 		
<p>実績・成果</p> <p>売上実績 743 万 8 千円 (+155 万 8 千円)</p> <p>客単価実績 20 万 1 千円 (+6 万 1 千円)</p> <p>原価率実績 28.8% (3.2%減)</p> <p>葬儀件数実績 37 件 (-5 件)</p>		
所感		

・件数は目標まで届かなかったものの、件数に対して花祭壇が多く入った事やオプションの割合が上がっている事、渡辺病院の売り上げが多きく繋がった事が考えられます。

翌月の目標・計画

売上計画 607 万 5 千円

客単価 13 万 5 千円

原価率 34%

葬儀件数 45 件

・新入社員の育成では徐々に一人で現場に行けるようにサポートしつつ回数を増やしていきます。

・SK の割合が増えてきているので現在使用している色花の部分カラーリングした菊に変更し、色花の入荷を抑えていきたいと思います。

・新たな商品提案としてラインストーン付きの胡蝶蘭のアレンジ花を提案していきたいと思います。