

支社 6月 月次報告書

作成日時・所属・氏名 7月 20日 一宮支社 氏名 鈴木竜嘉
今月の目標 売上計画：13,300 千円 / 客単価：133 千円 / 件数：100 件 / 原価率：32.0%
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？ <ul style="list-style-type: none">・花束キャンペーンによる売上と客単価 UP・夏限定商品の決定と販促ツール作成・梅雨時期や暑い所からキーパーに移動など花が蒸れやすくなるため花の管理を注意喚起する・新入社員の施行可能祭壇を増やす
実績・成果 売上実績：14,782 千円 (+1,482 千円) <その内コンビニ委託：39 千円> 客単価：144 千円 (+11 千円) 件数 103 件 (+3 件) 原価率：27.0% (-7.0%)
所感 <ul style="list-style-type: none">・6月は目標葬儀件数を上回り客単価も高く、売上目標を達成・客単価が高い理由は、葬儀件数の40%がFL祭壇だった事やVの決定率が76.7%と過去一高い決定率となった事が要因・花束CP：花束12000が決定率41%あり花束トータル決定率も49.5%あり売上増・件数は昨年よりも+9件と閑散期にしては多かった・6月は賞与があったので、経常利益に影響があった・花は入荷した時に痛みがあったり、キーパーの出し入れした時に結露によって湿ったりカビが発生しやすいため、普段よりもチェックをして防いだ・新入社員はFL07やSR03など施工経験を積んだ
翌月の目標・計画 売上計画：12,348 千円 / 客単価：126 千円 / 件数：98 件 / 原価率：28.0% 【その他】 <ul style="list-style-type: none">・新しく期が変わり計画も切り替わるので、その計画に沿った内容か今後も確認をする・新しいキャンペーンの売れ行きを定期的に集計し確認する・売上アップのキャンペーンを隨時行うため、今後のキャンペーンの流れを考える (年間計画のキャンペーンの対象になるような新しい商品(季節ものなど)模索する)・新入社員のアレンジ作成等(時間など) レベル UP を図る