

## 蟹江支社 6月 月次報告書

作成日時・所属・氏名 7月26日 蟹江支社 氏名 清水信光
今月の目標 売上 7,007,000 客単価 143,000 原価率 34% 葬儀件数 49 件 ・花の値段が安価な状態で推移しているので、原価率 30%を目指し ・花束キャンペーン 引き続き声掛けして受注 UP をしてもらう 決定率 30%を目指す
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？ ・支社入荷においては、規定数を決めて入荷し減った数（使用分）を補充する ・安価に推移しているマム カーネーションを多くの商品に使用 ・
実績・成果 売上 8,217,000 (+1,210,000) 客単価 186,750 ( +43,000) 原価率 22.3% (-11.7%) 葬儀件数 44 件 (-5 件)
所感 件数は 44 件と計画比ー5 件 客単価 186,000 バリューの決定率が 90%ありました 花祭壇の施工は 7 以上が 8 件あり、中には F14 もあり祭壇単価も高かった 供花は年平均 3 対より高い 3.7 対でした

キャンペーン

花束：決定率 45% 目標は達成できました。

キャンペーン中は DT、MG の方の獲得意欲を感じます

原価率：先月目標の 30%を上回る 22.3%でした

先月とほぼ同じ件数でしたが、売上が高く、色花の入荷も多くはなりましたが  
マムとカーネの入荷数は抑えられました。

胡蝶とオンシが安価であったのも影響したと思われます。

翌月の目標・計画

売上計画 6,258,000

客単価 149000

原価率 30%

葬儀件数 42 件

・花の値段が安価な状態で推移しているので、原価率 30%を目指します。

・枕（夏バージョン） 想花キャンペーン 引き続き声掛けして受注 up をし  
てもらう

決定率 20%を目指す