

2020

チャレンジ宣言 結果報告



おくるまネットワーク
株式会社
坂本 裕麻

宣言内容

年間受注台数200台
粗利5000万円

結果

販売台数190台
粗利43,097,000円の
着地と、粗利の面で
目標には届かずでし
たが、前年実績の
(販売台数138台・
粗利35,764,000円)
から大きく飛躍する
ことができました。

Q.この宣言をした理由を教えてください。

A.一昨年実績(台数138台、粗利3576万円)は自己最高記録でした。昨年実績から考えると、まずは150台をクリアすることを考えましたが、**より高く挑戦できる目標として、200台を設定**しました。

Q.昨年1年の取り組みについて教えてください。

A.コロナ禍の直撃で、4・5月と著しく売上げが落ちました。その穴を埋めるための逆算と追上げとして、即決率の向上と、追客に注力しました。1件1件の商談を大事に、その中でどうしても即決にならない案件に関しては、追客案件とし結果が出るまで追いかける。粗利の向上に関しましては付帯率を特に意識し、ローンでのお支払いを1件でも多く行って頂けるようお話を致しました。

Q.チャレンジ宣言に参加したことによって、変化はありましたか？

A.モチベーションが向上しました。
数字を常に意識することで、良い意味でこの宣言がプレッシャーとなり緊張感と責任感を持ってお仕事させていただけたと思います。
後に戻れない状況で試行錯誤し、取り組んだことで、1年前の自分より成長できたと感じております。

Q.この1年を振り返った感想をお聞かせください。

A.自己最高記録を出した一昨年よりさらに大きな結果を、と高い目標を掲げて取り組んでまいりました。数値としては85%達成と未達でしたが、結果昨年も**自己最高記録を更新**することが出来、目標を高く持つこと、宣言することの重要性を感じました。
店舗の皆様には、本当に力強いお力添えをして頂きました。ありがとうございました。