

平成24年用かもめ～る目標設定

平成24年用かもめ～るの目標及び販売方針等は以下のとおりとする。

1 平成24年用かもめ～る目標

(1) 信越販売指標 (単位：枚)

| | 24年目標 | 23年目標 | 目標比 | 23年実績 | 実績比 |
|-------------------|---------------------|---------------------|--------|-----------|--------|
| 事業会社目標 (全国シェア) | 3,590,000 (3.4%) | 3,070,000 (3.2%) | 116.9% | 3,366,451 | 106.6% |
| 局会社目標 (全国シェア) | 3,869,000 (3.3%) | 3,830,000 (3.2%) | 101.0% | 4,002,888 | 96.7% |
| エリア目標 (全国シェア) | 7,459,000 (3.3%) | 6,900,000 (3.2%) | 108.1% | 7,369,339 | 101.2% |

(2) 信越かもめタウン指標 (再掲、単位：枚)

| | 24年目標 | 23年目標 | 目標比 | 23年実績 | 実績比 |
|-------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| 事業会社目標 (全国シェア) | 301,000 (3.8%) | 100,000 | 301.0% | 210,804 | 142.8% |

2 支店別目標の設定

(1) かもめ～る販売指標

支店報告目標 (平成24年度の各支店で積み上げた営業収入目標のうち、かもめ～る収入分を50円で割ったもの) を基本とし、本社通知目標との差分を各支店の目標シェアで按分し、上乘せする。(ただし、100枚未満の端数は四捨五入とする。)

※参考：支店報告目標と本社通知目標との差

| | |
|--------|-----------|
| 支店報告目標 | 3,367,000 |
| 本社通知目標 | 3,590,000 |
| 目標の差 | ▲223,000 |

(2) かもめタウン獲得指標

次の要素の支店別シェアで按分。(使用した要素等は前年と同じ)

- ① 前年年賀タウン指標 (24万枚、80%)
- ② 昼間人口 (3万枚、10%)
- ③ ターゲット事業所数 (3万枚、10%)

3 支社チャネル別販売計画

| | 24年用見込 | 算定内容 |
|----------|-----------|-------------------|
| 支店目標 | 3,590,000 | 前年実績+20万枚(1千万円) |
| 外務社員 | 2,300,000 | 外務社員一人当り1千枚×2300人 |
| 販売所(CVS) | 70,000 | 前年実績×90% |
| 販売所(一般) | 100,000 | 前年実績×90% |
| 内務社員 | 700,000 | 統計データ |
| 営業専門要員 | 350,000 | 専門要員一人当り7千枚×50人 |
| ゆうゆう窓口 | 70,000 | 統計データ |
| 臨時出張所 | 0 | |

4 販売ガイドライン

販売目標を達成するため、信越独自の販売ガイドラインを設定して推進管理する。

なお、今年度は予約ガイドラインを設定しない。

| 基準日 | 6/5 | 6/12 | 6/19 | 6/26 | 7/3 | 7/10 | 7/17 | 7/24 | 7/31 | 8/7 | 8/14 |
|-----|-----|------|------|------|-----|------|------|------|------|-----|------|
| 信越 | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 90% | 95% | 100% | | |
| 本社 | 22% | 38% | 48% | 59% | 70% | 79% | 86% | 91% | 96% | 98% | 100% |

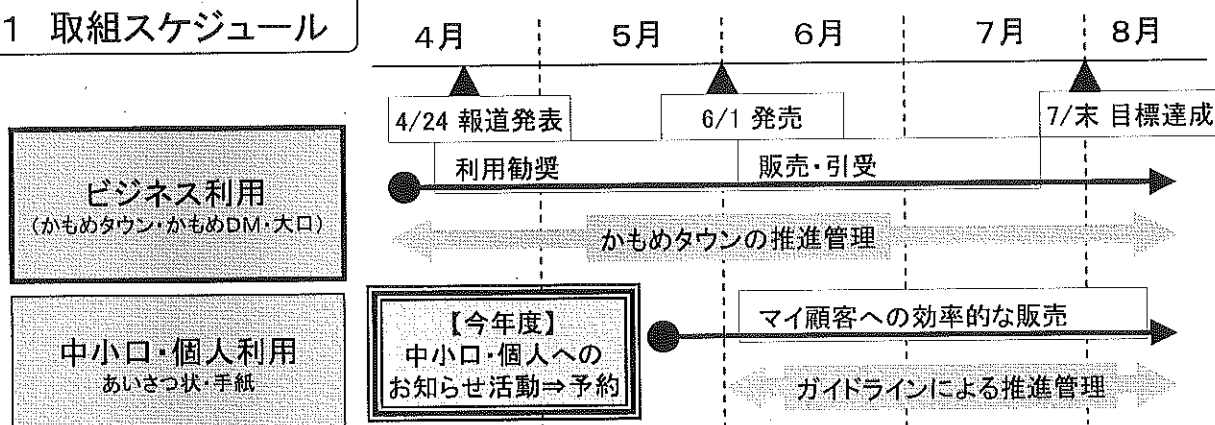
5 販売方針

別紙のとおり

平成24年度かもめ～る販売取組

～ビジネス利用の拡大とマイ顧客への効率的な販売で目標達成～

1 取組スケジュール



2 ビジネス利用の拡大

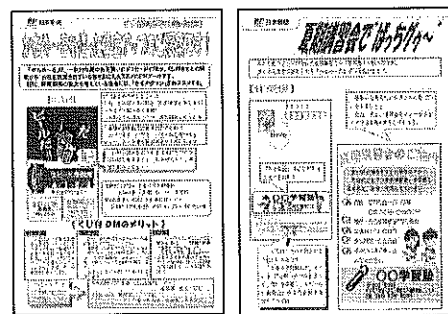
**ファーストパーソン
のチャレンジ目標**
・班(チーム)目標設定
・小ロット×3回が狙い目

【主なターゲット】
居酒屋・ラーメン店
美容室・理容室
工務店

**管理者の
行動目標**
・GIS等提案型
・大口獲得を目指す

【主なターゲット】
建設業(建築・リフォーム)
介護・医療業・学習塾
金融機関

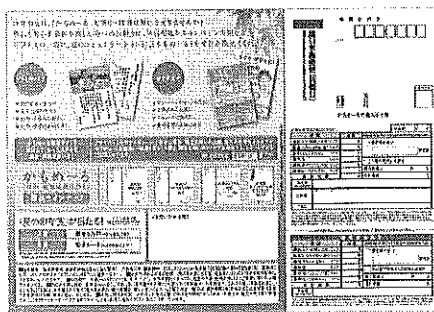
業種別のサンプル
入り提案書を
ポータルに掲載



3 中小口・個人利用の囲い込み

5月まで

周っとかない営業
購入申込書で
お知らせ

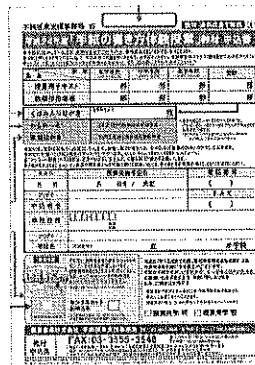


6月から

注文販売や
携行販売に
集中取組

◆購入申込書による注文販売に加え、「携行販売用袋」を活用した携行販売セットを作成し、販売活動に取り組んでください。

【手紙の書き方体験授業】
教育委員会、小学校への働きかけをきっかけに利用勧奨



個人顧客への携行販売は特商法上の「訪問販売」に該当しますので、購入金額に関わらず書面交付(購入確認書)が必要です。