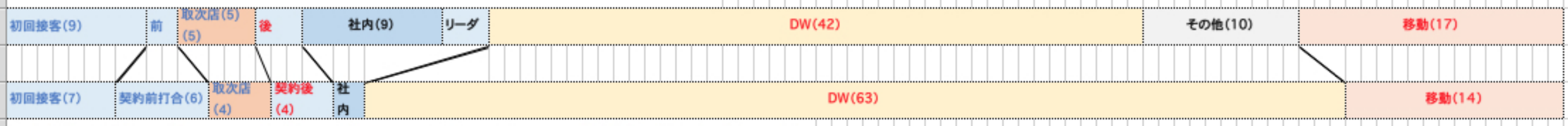
[redacted]支店「時間の使い方」分析（20171020）

[redacted]さんと[redacted]さんの「時間の使い方」について、前回との比較分析を行っています。どんな仕事に時間を割いているのか?DWの中味がどのように変化しているのか?です。

9月18日（月）～10月1日（日）10日間の集計（[redacted]さん）延べ6200分（620分/日）一日30分の時短となっています。

ややDWが減少して、初回接客の時間が増えています。特に初回接客での60分面談が3件（9/30:2件、10/1:1件）あります。

下記「社内」打合せに9/29実施のRP研修（90分）が入っています。注:取次店回りも増えるのは良いのですが、移動時間も増えます。



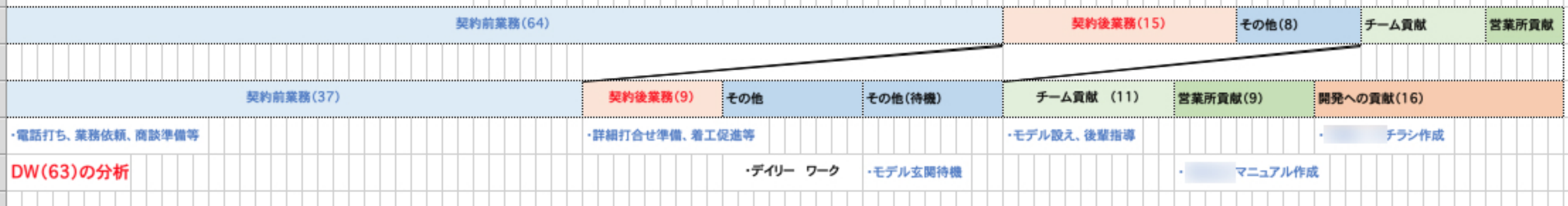
初回接客と契約前打合せ、取次店では17%に過ぎず、DW、移動で77%になります。以下の通り、DWでの資料作成等に大幅に時間を割いています。

8月5日（土）～8月18日（金）10日間の集計（[redacted]さん）延べ6490分（649分/日）

DW（42）の分析

契約前のDWが増えています。何といっても電話営業用DM「お役立ちメニュー」作成・発送に190分、電話営業そのものに110分費やしています。また9月邸名の見積作成等もありました。

契約後の業務では、着工したものの手離れしない「[redacted]様」に時間を割かれています。

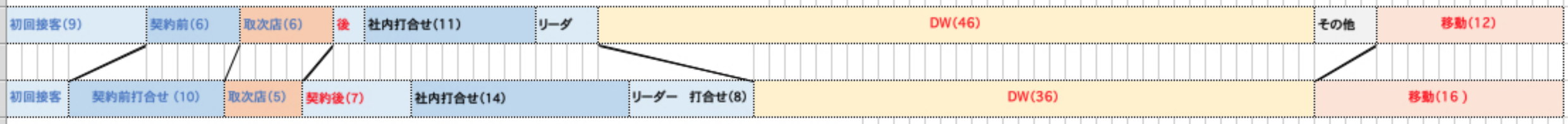


DW（63）の分析

・デイリー　ワーク　・モデル玄関待機　・[redacted]マニュアル作成

9月1日（金）～9月15日（金）9日間の集計（[redacted]さん）延べ5950分（660分/日）一日20分の時短となっています。

DWが増えているものの、初回接客、取次店での時間が増えています。特に初回接客での60分面談が3件（9/9:1件、9/10:2件）あります。



DWと移動時間で、全体の52%を割いています。初回接客、契約前の打合せ、取次店挨拶などが、19%、DWにおける付加価値型の仕事が以下の通りです。

7月22日（土）～8月4日（金）8日間の集計（[redacted]さん）延べ5460分（680分/日）

DW（46）の分析

契約前の業務として、9月契約の[redacted]様邸でのDWが59/75、その他16（他の見込み客での依頼、宅地情報整理、自らのスケジュール管理等）

契約後の業務は、[redacted]様邸が着工したことで減少しています。クレームでの社内対応を引きづっており、マインドが上がらず電話営業がさえないものとなっています。

DW（36）の分析