

# 物量・収入UP

「支店従業員の幸福のために」



# 物量減の要因

## 1) 新型コロナウイルスの影響

- ・ テレワーク中心の業務形態の変化により、人々のニーズに大きな変化が生じている
- ・ 輸出入の制限、出入国の制限
- ・ 不要不急の外出自粛により消費減
- ・ B to Cの需要増

## 2) 他社の値下げ

- ・ 物流各社が物量確保の為、値下げ攻勢

# 回復のためには？

- ・ S Dからの情報収集 → 支店の「顔」はS D。お客様との人間関係を構築しているS Dには色々な情報が集まる。その情報に対してレスポンス良く対応、解決する事で物量UPにつながる。
- ・ 不用意な値下げはしない → この経済状況下でお客様も苦しく一時的な値下げに心が揺らぐこともあるが、そこは信念を持ち、対価に見合ったサービスを提供していく。
- ・ 新規獲得 → 「ピンチはチャンス」という言葉が良く使われますが、このような状況下でこそ新規獲得に力を注ぐ。小さく獲得して大きく育てる。
- ・ 低積載便他社荷物獲得キャンペーン → 厚木支店は関西方面の物量確保が求められており当支店の低積載便を無くしていく行動を行っている。
- ・ 余剰戦力の活用 → 物量減により、到着・発送・現場の仕事量も減ってきている。同行営業やE D I化の促進。5 Sの強化。奥行きのある荷主の追跡 等

# 低積載便他社荷物獲得キャンペーン

- ・ S Dからの情報収集を行い、他社荷物獲得を狙う。
- ・ 特に関西方面の低積載便が目立つ為、キャンペーンを行い物量確保を行っている。
- ・ 好調なお客様に対して御用聞きを行う。
- ・ 全員でお客様を守っていく行動を取る。

## 2022 厚木支店限定 グループ対抗

### 低積載便他社荷物獲得キャンペーン

当支店に於いては、関西方面の物量確保が求められており、みんなの百掛けで当支店の低積載便を無くしていきましょう！

ターゲット : **大阪府 / 兵庫県**

目安 1Kg ~ 1,200Kg (2PL程度)

キャンペーンは上記ターゲットに的を絞り、私販をお願いします！

**総額 約 10万円相当**

1位 . . . . . **5,000円分商品券** × 班員数

2位 . . . . . **2,000円分商品券** × 班員数

3位 . . . . . **1,000円分商品券** × 班員数 **基準値 10t ~**

**☆MVP . . . . . 1万円分商品券 (個人賞)**

※対象は他社商品及び新規獲得商品 (スポット可)

※通常当社にて発送をいただけている商品は対象外

※KM2などに切り替えて頂く場合は申告する事

※2回日以降の同一出荷については重量の1割にて加算します。

キャンペーン期間 : ~ 9月30日(金)迄