

◆ グループ成功事例紹介

報告会社 東京西濃運輸

題目: 「ロジスティクス案件」の情報収集手法について

◆ 従来のロジスティクス案件の情報収集手法

電話帳、ネット検索等から、「倉庫利用者、不動産会社、メーカー、卸業者」を抽出し、ターゲットを選定。

- メールマガジンによるチラシ配布(倉庫案件の紹介)
- 電話によるアポイント依頼
- 飛び込み営業渉外

◆ 従来の課題

- ・既存顧客以外に、新たなお客様の接点構築が出来ない
- ・定期的に、お客様の有益な情報が入手できていない(仕組みがない)



◆ 新たな情報収集の手法

① 異業種交流会に参加

- 参加者は経営者や決裁権限者が多く、経営課題に対する有益な情報を得ることができる。
- 経営者や決裁権限者との新たな接点構築ができる

② 外部ポータルサイトを活用した不動産情報の認知・PR 活動(見つカル倉庫、イーソーコ 等)

<https://www.seino.co.jp/seino/mitsukarusoko/> <https://www.e-sohko.com/> (改修中)

(その他) 物流不動産事業者(CBRE)とパートナー契約を締結し、優先的・継続的な情報提供を受ける

◆ 新たな情報収集による効果について

① 異業種交流会への参加

- 物流課題を持つ経営者や決裁権限者に、直接改善提案ができる
- 改善提案から決裁までのスピード UP

② 外部ポータルサイト(見つカル倉庫、イーソーコ)の活用

- 認知度が高いサイトへの誘導により、問い合わせ件数の増加

問合せ件数(活用前:1件~2件/月 ⇒ 活用後:20件/月)

◆ 獲得できたお客様の事例

例) ペット用品の事業者様 ※異業種交流会の情報交換で獲得できた新たな業種
(経営者の課題) 順次拡大を予定している販売計画に対して、柔軟な倉庫面積の増床が出来ない
↓
(物流改善提案) 荷主から長期の販売計画をヒアリングして、将来物量が増加しても対応できる倉庫を提案
配送面は、「物流相談窓口」として、自社に拘らず最適な運送会社を選択し提案(O.P.P.)

獲得実績

・2023年11月実績 物流収入3百万円、輸送収入3百万円