

⑥成功事例(「セールスアップ面」、「コストダウン面」、「プロフィットアップ面」のいずれかにおいて、成功した事例)

	四国西濃	こばうん	熊本西濃	ロジックス	セイノー通関
新たに 取組みした内容 (テーマ)	【セールスアップ面】 ・貸切収入の拡大に向け、貸切輸送 認知度向上に向けチラシを配布 (貸切、ロジ、その他中ロット輸送商品を まとめたチラシを作成、配布継続)	・貸切収入の拡大(仙台支店) 新規継続顧客の獲得に向けた取組み	・既存荷主のシェアアップ ⇒混載で1原票100個までに制限して いた発送荷物は、他社へ出荷されて いたが、積み合せ貸切を提案して獲得	A: セイノーグループ各社との共同営業に よる通関を含めた国内外一貫輸送の 提案 B: あるフォワーダー顧客の全営業マンを 対象に、“海上混載輸送”の特徴や 利用方法についてウェビナーレク チャー会を開催	【提案型営業の実施】 ・経済メリット ①経済連携協定 軽減税制の適用 ②年間コストベースでの比較による提案 ・情報メリット リアルタイムな映像情報配信 ①デバン作業 ②入出庫時の外装状態
従来の手法と 課題	【従来の手法】 ・小口メインの営業提案となっており、 貸切輸送の認知度が低かった ・一度の渉外で輸送商品全般の紹介が 出来ていなかった	【従来の手法】 ・輸送グループ、既存顧客、協力会社からの 依頼だけに偏った営業 【課題】 ・訪問渉外、テレマーケティングなど新規 獲得に対する手法に取組んでいない	・別便を仕立てて集荷するには採算が 合わず混載で発送するには多すぎる 商品は受付することが出来なかった	A: Forwarderの介入による手配 輸送部分のみの請負 B: 全く新しい取り組み	・短期的な視点から大きな効果を提示 することが出来なかった ・電話での状況説明は困難であり お客様の視覚に訴える事が出来なかった
お客様に提供 できたGain	・当社の貸切便認知に繋がり、お客様の 配車をサポート ・ロジ取引からの輸送手段として、 小口～貸切までの輸送に対応 一貫対応による利便性を提供	・実際に訪問することで、お客様の課題、 お困り事をキャッチでき、輸送提案また コスト削減に貢献できた ・日々御用聞きすることにより、 車両手配(配車)等におけるお客様の ストレス解消に繋がる	・積み合せ貸切により商品事故が格段に 減少して着日も短くなった	A: 窓口の一本化による手間の削減 B: ニッチな業界である海上混載輸送に ついて知識をつけて貰い、フォー ワダーとしての営業の幅を広げていた だけの	・TPPの軽減税制適用を当社が初めて お客様へご提案し800万円程の関税納税 額を軽減することが出来た事例があった ・お客様の視覚で確認できることによりその 後の対応がスムーズに進む様になった
効果・実績に ついて	・貸切実績 1月:前年比 85.30% 2月:前年比 99.67% 3月:前年比 108.63% 4月:前年比 118.69%	・4月度新規継続額 2社 実績856千円	・月に関西方面へ4回ほど積み合せ貸切で 出荷頂くことが出来て24万円の増収と なった(4月度)	A: 輸送以外の周辺業務からの利益の 確保 B: 営業の中で混載の選択肢が増えること で、当社サービスの利用促進が 見込まれる	・お客様の物流部門の一角に参入する事が 出来た ・貨物の異常をお客様と同時に共有 出来る様になった
ポイント	・チラシを活用する事により、小口、ロジ、 貸切、その他商品を認知して頂く事が 可能 ・SDによる配布を行い、より多くのお客様 へ認知をしていただく	・お客様へ直接訪問することで、会話の中 からお客様が何にお困りかを具体的に 聞き出すことができる ・女性1名の配車営業体制であったが 1名採用増員し、曜日と時間を決めて 訪問渉外とテレマを実施 ・顔と名前を憶えていただくことにより、 お客様から相談を受けるようになり、 常にお客様目線でピンポイントな情報提供 が可能になる	・お客様の出荷動向や担当者様の困り ごとをお伺いすることにより新たな 輸送方法を提案することが出来た ・関西方面へ定期的に運行している業者と 取引することが出来て積み合せ貸切が 獲得しやすくなった	・グループ内での顧客情報の共有により 新たな商機の獲得	・軽減税制の適用を提案した ・視覚による共有化