◆ **グループ成功事例紹介**

報告会社　　北海道西濃運輸

題目：「求人広告を切り口とした営業展開について」

◆取組みの狙い・きっかけ

当社役員が西濃運輸北関東エリアを訪問した際、ドライバーを募集している運送事業者に対し課題解決提案による成約のお話を聞き、当社においても同様の取組が可能であると判断した。
（西濃運輸の成功事例の横展開を実施　※西濃運輸の資料は別紙参照）

◆取組み内容

①求人誌の確認（新聞折込、ネット広告、求人雑誌）

ネット検索　－　ハローワーク・Indeed・スタンバイ・求人ボックス

求人誌　　－　シゴトガイド・地元紙

※上記媒体と既存の協力会社及び荷主様（SD）、各取引業者からの情報（人手不足）によるお困りごと訪問。

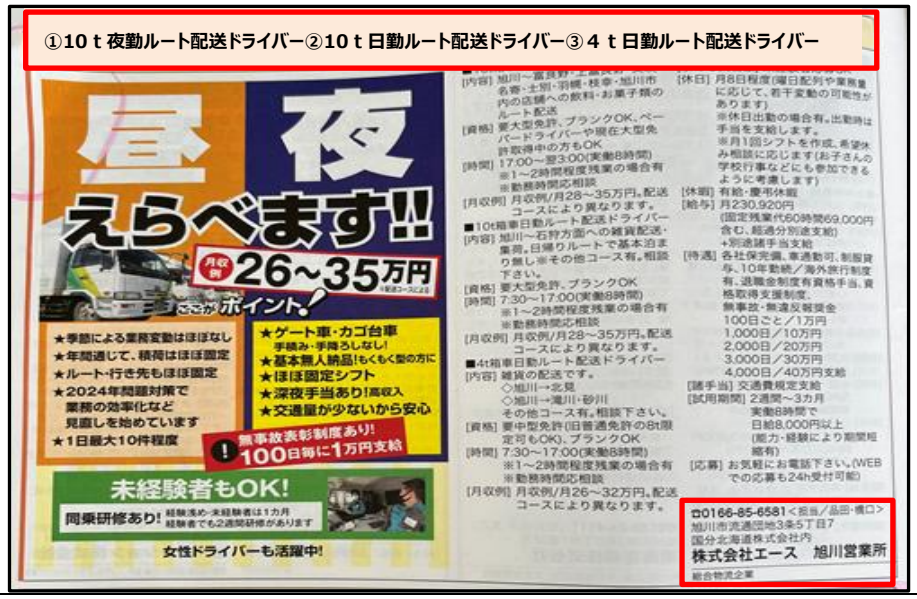
②求人内容に基づたアプローチ手法

各求人広告内容（社名、お困りごと）を確認して訪問先を選定、お困りごと訪問（求人を見ました）をする。

特積みは勿論、ルート配送、貸切、他物流関係の総合相談窓口としての対応力をアピールする。

※　（参考）　旭川市のコンビニにて無料配布　シゴトガイド

株式会社エース旭川営業所の求人内容を確認し、お困りごと訪問する。



◆お客様のお困りごと（ペイン）、お客様の望むメリット（ゲイン）

【「的」（Customer）】

連番	的	お困り事（ペイン）
①	北海道内の広域を配送を担う同業他社	2024年問題もあり当社を含めた北海道内広域配送事業者においてローカル地域の少量広範囲配送に苦慮している。
②	ドライバーを募集してる運送事業者	軽車両配送事業者において自社ネットワークでは対応出来ない大型商品長距離配送案件をお断りしている。