

お客様への価値提供事例 - 2

「お客様との関係性が強まり、一番最初に相談をもらえる存在へ」

ジークライト株式会社 様

▼ 配送時のイメージ



- ・ 荷物：ゼオライト
- ・ 車両：軽カーゴ

業態

- ・ 資材メーカー

お困りごと

- ・ 福島→東京は路線
- ・ 東京→横浜のLOMIは着店チャーター or 地場企業
- ・ 西濃の運賃値上げも重なり金額面で懸念
- ・ 地場企業も含めた配車の手間が発生

新たな価値

ラストワンマイルの金額が折り合い、路線～ラストワンマイルまでを一貫してお任せできる安心感を感じていただく。

支店プランナーも見つかる導入をきっかけに、お客様とのコミュニケーション機会が大幅に増加し、信頼関係構築。

地場企業に流れていた着店チャーターだけでなく、他ルート・他商材の貸切案件の一番の相談先となり、取引拡大中。