

②ファン数の増加

	西濃運輸	遠州西濃	伊豆西濃	丸久運輸
目標	685,000件	2,630件	250件	2,550件
実績	511,866件	集荷顧客715件	(発送) 235件	134件
		配達顧客1,825件		2,418件
目標達成率	74.7%	96.6%	94.0%	100.07%
現状 (状況及び、課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>荷主数は、2月度101.7%伸長</li> <li>上期101.5%伸長、下期101.7%伸長となり、下期改善傾向にある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>今期新規獲得荷主数累計60社(2月末)ではありますが、市況の悪化で発着共に既存荷主数が減少しており、目標件数割れが続いています</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>発送到着とも物量が減少している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>発送荷主数の変動はありませんが、出荷物量が減少している</li> </ul>
新たな取組み (課題解決策)	<ul style="list-style-type: none"> <li>プランナーレシビ、成功事例集「お客様へ+α価値提供事例集」活用、アセット型+ノンアセット型両軸での取組みを強化する</li> <li>プランナーの新規ターゲット台帳をエリア・店所長によるSIC管理にて奥行のある荷主への渉外管理を進めていく</li> <li>顧客カルテより打席・打率分析、新規見積提出件数を可視化。見積提出件数を連動させ“勝ちパターン”を水平展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小戦力を最大限に活かす為、プランナーは新規営業と既存大手のシェアアップに集中し、カスタマーサポートに営業アシストの意識を持たせ、少額荷主担当者としてケアを行い、プランナーとカスタマーサポートの役割分担 <ul style="list-style-type: none"> <li>→PLの営業時間を創出</li> <li>新規開拓訪問件数アップで、顧客数増加を図る</li> </ul> </li> <li>過去断念荷主に対し、O.P.P.提案で再営業(新規ファン獲得)</li> <li>ハコベルとの連携で新規貸切案件の受注(新規ファン)</li> <li>倉庫・ロジ・国際の拡販の為の研修と営業(新規ファン)</li> <li>お客様の相談、お困りごとに対して、迅速に対応し、課題を解決していく(既存ファンの深耕)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造業を中心にマイセイノの利用による利便性を案内することにより渉外活動をおこなう</li> <li>お客様のあたりまえをセイノグループの取扱い事例を交えながら案内し価値提供をする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>貸切配車で手配が苦手な中四国地区の協力会社を開拓して収入を増やす</li> <li>1車貸切りだけではなく、中ロトの積み合せ荷物をターゲットに追加して増収を図る</li> </ul>