

■従前の管理との違い（Before、After）

【 Before 】

- ・お客様も当社は常温品輸送の業者の認識が強く、冷食品輸送の依頼や相談ごとは対象外
※貸切便については他店でも実績あり

【 After 】

- ・今回の事案より、**グループカ+協力会社の連携により冷食品類でも輸送提案が可能**になる
肝心なのは、
「お客様のお困りごと**“相談”**ごとにしっかり寄り添い、なんとかしようとする強い意志、行動」
そして、社内間でも**“相談”**、グループにも**“相談”**する⇒ 解決策は必ずある
結果、頼れる・頼りになる西濃→信頼獲得につながる

【営業展開】

- ・お客様のニーズにお応えし収入機会を逸さない
セイノーグループカ、連携により輸送バリエーションは豊富、いくらでもある
全店にも展開し、冷食品輸送の獲得を促す

自社での「不得手」も、グループカにて「得意」に変えられる

■取組みの効果（定量的な数値）

- ・当社の保冷輸送は、函館支店のみの扱いであったが、今回の事例で他店でも取扱いを開始
- ・グループ会社 関東運輸様との取引が拡大
(直近3ヶ月の実績) 11月 5件 688千円 12月 10件 1,842千円



関東運輸株式会社