

◆グループ成功事例紹介

■取組みの狙い・きっかけ

【背景】

①プランナー制度



※2021年4月より導入

≪本来の役割≫

- ・ 継続する新規案件の獲得 (アフターフォローを含む)
- ・ 月間稼働金額の大きい新規荷主の獲得

≪現在≫

- ・ スポット案件が多い (2023年4月～2024年1月のプランナー獲得1552件中、出荷が途切れスポットとなっている荷主は818件)
- ・ 1人あたりの獲得単価が下降傾向 (2021年4月 194千円⇒2023年度上期平均 68千円)
- ・ 能動的な営業ではなく受身な営業が多い
- ・ アフターフォロー渉外ができていない

②女性事務員の活躍



- ・ 女性事務員の中には営業所に入電したお客様からの問い合わせに答え、成約に至っているパターンも多い
- ・ 既存荷主とも良好な関係が築けており、お客様からの相談を受ける機会が多い

【狙い】

役割分担の明確化



↓

渉外時間を作ることで、新規継続荷主の獲得、特に月間稼働金額の大きな新規荷主の獲得、アフターフォローを行い、新規で獲得したお客様の奥行きを広げていく

↓

獲得した案件に対し、報奨金を付与することで積極的に行動し、今まで以上に獲得を増やしていく

↓

新規獲得実績を上げる