

# ◆グループ成功事例紹介

## ■取組み内容（ポイント）

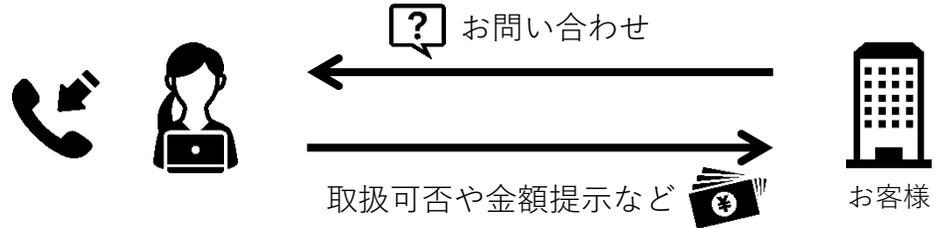
※業務の流れが確認できるフロー図や実際の活用シートについて記載をお願いします

### ①コーディネーターの役割

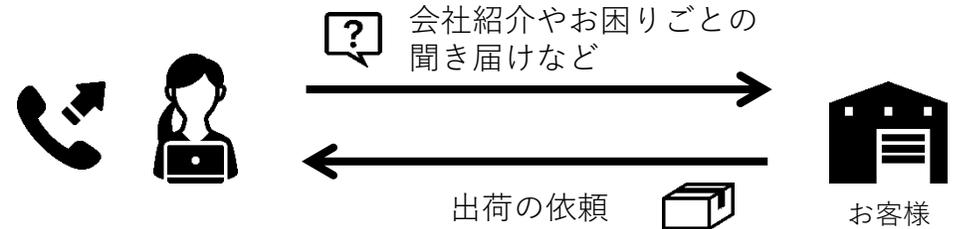
新規スポット荷主及び既存荷主スポット案件の獲得

≪HOW≫

- ①お客様から営業所に入電があった場合に料金のご案内など、迅速に対応する



- ②休眠顧客などターゲットを決めて自発的に電話渉外を行う



### ②コーディネーターの対象

所属長・プランナー・エリア所属を除く、  
コーディネーターを希望する女性事務員(3月現在178名)

### ③報奨金(1荷主あたり)

新規荷主		既存荷主
獲得初月稼働金額	報奨金額	報奨金額
10,000円～49,999円	1,000円	3,000円
50,000円～99,999円	3,000円	
100,000円～	5,000円	

### ④管理方法

ターゲットリストに基づき本社営業管理課にて精査