

冒頭資料 無料公開版

中小物流企業に於ける
新規荷主獲得

倉庫事業「キツカケ」編



ZASSOU

研修プログラム

- 1、新規案件のキッカケ作り
 - その1 「紹介」
 - その2 「問合せ」「自社開拓」
- 2、受注率を上げる獲得プロセス
 - その1 段階とアプローチ
 - その2 組織営業

1

新規案件のキツカケ作り

ZASSOU

「新規案件」キッカケは？

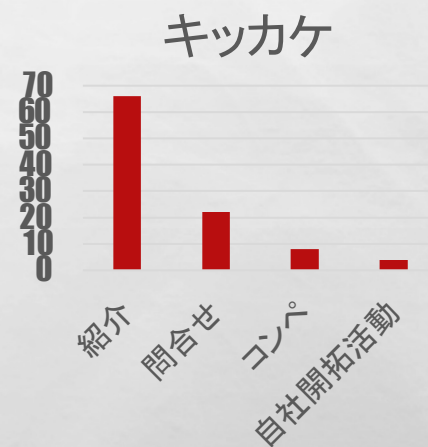
実態調査結果：売上・件数共に紹介が圧倒的

1 紹介

2 先方からの問合せ

3 マatchingサイト等のコンペ案件

4 テレアポ等の自社開拓活動



1 何故「紹介」？

荷主にとっての「物流・在庫管理」とは

「**困らない限り意識(心配)しない(したくない)**」分野の一つ

必要なのは

「**安くて(荷主基準)安心して(荷主基準)任せられる自社にあった企業**」

しかし

「**どんな会社が良いのか、よくわからない**」

2 誰が紹介を貰ってるのか

紹介で業績を伸ばしてる会社の特徴

順位	売上規模	案件数	受注率
1	経営陣	現場担当	経営陣
2	現場担当	営業担当	現場担当
3	営業担当	経営陣	営業担当

紹介が90%以上という会社**27**社にお話を聞いた結果、紹介案件は「現場」がキッカケとなる場合が多い事がわかりました。

3 紹介の種類

紹介元	キッカケ	特徴と傾向
銀行等の担当者	経営陣	自社や自身の顧客から「相応」な相手を探して来るが、事業に対する理解度が低く、ミスマッチ気味。
顧問・税理士等	経営陣	紹介元の信頼度の高さにより、紹介先の敷居はとても低い。案件規模は小さい傾向。
取引先(出入り業者)	現場担当	頻度は少なくともマッチ度の高い案件や、新規顧客以外にも有意義な紹介を得られることが多い。
得意先	現場担当 営業担当	担当者だけでなく、経営者同士の良い関係性もポイント。同業他社を紹介してくれる事が多い。
所属団体	経営陣	所属する業界団体や地域団体の他会員から。経営者同士のケースが多く、話がとても早い。
知人・趣味の繋がり	経営陣 営業担当	経営者や幹部・営業担当の個人的な繋がりから案件へと発展するパターン。

～紹介が貰える現場～

ZASSOU

キッカケ事例：取引先

①トラックドライバーさん

荷下しを運転手さんに頼んでる現場も少なくない中、**A社**では必ず自社スタッフで荷下しを行ってました。そして荷受け前には「ありがとうございます。よろしくお願いします。」を、荷受け終了後には「ありがとうございました。お気をつけて。またよろしくお願いします。」という礼節を徹底していました。ある日、知らない運送会社さんから「グッズ制作会社のお客さんが倉庫探していて、相談に乗ってくれませんか？」と連絡が。荷受け担当者さんの対応に感銘を受けたドライバーさんからの推薦でした。

②産廃業者さん

拠点から発生する様々なゴミを毎週定期的に回収している産廃業者さんは、**B社**に感心していました。「ゴミまで整然としていて、しかも回収作業をしやすい様に工夫してくれてる」と。複数の担当者さんが交代で回収に来るので、**B社**さんの事は産廃業者さん内で話題に出る事が珍しくありませんでした。「事務所の書類や資料を箱で預かれないか」と、お客様である上場企業の工場長から相談された時、その産廃業者の社長さんは迷わず**B社**に相談しました。

キツカケ事例：得意先

①事務担当のCさん

荷主さんとの日常業務窓口を担当するCさん。ある時荷主さんのミスから急な対応を迫られる事案が発生。普段やり取りしている担当者さんではなく、営業責任者さんから直接のお願いが入り、最優先で荷主さんのミスをリカバリーする事となりました。Cさんは現場の状況を随時把握し、荷主の営業責任者さんに適時状況を正確に報告。事案は何とか事なきを得る事になりました。後日、この営業責任者さんがお礼にと来社。その時のスタッフの雰囲気、整然とした現場、事務担当Cさんの立ち振舞いに感銘を受け、Cさんを介し、事あるごとに様々なお仲間企業を紹介してくれる様になりました。

②所長のDさん

千葉にある倉庫会社さんでは営業担当ではなく管轄する営業所の所長さんが、荷主さんを定期訪問する様にしていました。実務的な改善や要望に応える事で顧客満足度を上げる事と、現場担当者の顧客対応力を向上させる事が目的です。所長のDさんは真面目で実直な方で、あまり会話も得意ではありません。しかし、それが荷主さんから信頼される要素ともなっていました。嘘がなく仕事に対して真っ直ぐな姿勢。多くの荷主さんは「こういう人が現場を管理しているのであれば安心」と思うのでした。Dさんは所長になってから3年の間に5件の紹介案件を獲得しています。

キッカケの共通点を探る

グループ討議

設題①

御社で実際にあった現場キッカケの紹介案件はありますか？

設題②

それらは、何故紹介に至ったと思いますか？

設題③

①が無い場合、御社ならどのような現場キッカケが在ると思いますか？

現場チェックポイント

- 1 取引先に対して横柄な態度をとっていないか
- 2 取引先からの相談や交渉を邪険にしてないか
- 3 得意先が来る時だけ挨拶や掃除に力を入れてないか
- 4 得意先からの相談やメールの回答は適正か
- 5 担当者は得意先に相談や交渉が出来るか
- 6 スタッフはいつ誰が来ても挨拶が出来ているか
- 7 現場の職場風土は良好か
- 8 判断基準に個人差は無いか
- 9 現場は常に整理整頓されているか
- 10 担当者やスタッフが取引先に不平不満を漏らす様な状況になっていないか

読んで頂いた皆様へ

読んで頂きありがとうございました。

チェックポイントについて

- 自信の無い項目をチェックしてみてください
- 何故自信が無いか 「何故」を3回は掘り下げてください
- ご自身の出した「何故」を「現場の実態」で確かめてください

結果にヒントが有ります。是非、変化を起こしてみてください

* 書きながら考える事をオススメします。

ZASSOU

研修について

プログラム	回数	所要時間	金額
全体	4回	1回90～120分	66000円(税込)
1キッカケ作りのみ	2回	1回90～120分	33000円(税込)
2獲得プロセスのみ	2回	1回90～120分	33000円(税込)

会場：貴社へお邪魔させていただきます ※オンライン対応可能 料金は**30%OFF**

開催日：貴社ご都合により調整

定員：最大**10**名程度

お問合せ：サポート&コンサルティング **ZASSOU**

担当 小泉洋之

Mail contact@zassouconsul.com

お待ちしております！

ZASSOU