

▼イーソーコがホームページ誘導サービス

イーソーコ(遠藤文社長)は11月から、新たなサービスメニュー「物流営業支援システム」(Logistics Sales Support=LSSS)を開始した。

「物流営業支援システム」は、イーソーコCOBのページに中小企業向けの営業専用ホームページを設置するもの。物流企業の大半がホームページを持っているなか、実際に荷主企業が見て、営業につながることはほとんどないとして、ホームページへの誘導を売り物にしている。

イーソーコが運営するイーソーコCOBは、検索サイト「グーグル」で「倉庫」で検索すると、3番目に表示されるサイト。年間60万人が訪れ、480万ページビューがあるという。倉庫企業や、荷主・テナント企業が多く見ていることから、来訪者がさらなる物流情報を求めるように、LSSSの物流企業の営業専用ホームページに誘導して考え。

同サイト内では営業専用のホームページとして、得意な貨物や、拠点数、保有トラック台数、取得認証などを1ページにして見せることができるようにした。自由にいつでも書き換えがで

きる自社アピール欄と、フォーマットに必要事項を書いていく拠点・テナント・物流情報欄で構成している。自社ホームページへのリンクも可能。初期導入費用5万円、維持費用1万2千円。

さらに、物流拠点の資産管理を行うシステムも利用できるようにする。拠点の住所、面積だけでなく、家賃設定や、空きスペースの有無が確認でき、営業部と現場などの複数の社員が情報を共有できるようした。空き物流拠点は、賃貸だけでなく、寄託の情報もイーソーコCOBと連動させる。

また、物流に関するあらゆる情報をやり取りする掲示板「PHOTO」サービスも12月から開始する予定。荷物の情報を書き込むだけで、LSSSの物流企業に情報が行き、見積もりを取ることがができる。仲介料は発生しない。荷物だけでなく、人材募集や、空きパレットの売買、倉庫の建設依頼なども可能となっている。