

## 物流営業サポート

イーソーコ IT活用、ノウハウ公開

【石井麻里】イーソーコ(遠藤文社長、東京都港区)では、中小物流会社を対象に「物流営業支援システム(LSS)」を提供していく。イーソーコが物流不動産ビジネスで培った情報技術(IT)を活用した営業ノウハウをLSS会員向けに公開。中小物流会社の既存顧

客確保、新規顧客開拓をサポートする。協同組合、物流会社で構成する団体などが利用すれば、所属企業へのサービス向上につながる。物流会社の従来の営業スタイルは「既存顧客の御用聞き」。電話営業や、会社というよりも、営業マン個人の間接関係に基づく営業が中心で、会社に顧客データが残らないという問題があった。また、ホームページ(HP)を作成しても、SEO(サーチエンジンオーレ)対策が十分でなかったり、費用が掛かるため更新を怠っているケースも多い。イーソーコの物流不動産の仲介・マッチングビジネスでは、メールでの複数営業やメールマガジンを活用した見込み客フォロー、名刺データの管理による顧客データの可視化、できない時は他社の力を借りても成約に持ち込む」など攻めの営業を展開してきた。「自社の得意分野を露出しつつ、他人の機能も使いこなす新しい営業スタイル」を物流業界に提案する。

LSSに会員登録すると、イーソーコの物流不動産情報サイト「イーソーコ・ドットコム」とリンクした各社の営業専用HPを開設。自社の得意分野や保有施設、テナント情報などを公開するとともに、なんでも物流掲示板サイト「イーカーゴ」で求車求庫も行える。

なお、イーソーコと提携するSCM共同ネットワーク研究(滝沢保男幹事長)はLSSに登録。会員各社がクロスドネットワークでイーカーゴの求荷求車を積極的に活用しているほか、オープンネットワークで研究会の全国ネットワークを生かした新規案件獲得を目指す。イーソーコでは、同様な団体や協組などにLSSの潜在需要を見込んでいる。