

「好感度」訪問数に比例

N L F

青木正一社長



青木社長

「荷主の担当者に気に入られるには、どうすればいいのか」との質問を、運送・荷主両

方へのコンサルを展開する日本ロジファクトリーの青木正一社長にぶつけた。

青木社長は「原則的に、好感度は訪問と面談回数に比例します。実施している会社はまだまだ少ないですが、売上高上位ABCランク別に訪問頻度の設定を行

い、営業担当者の好き嫌いによる『活動の偏り』を排除しています。また、『荷主に気に入られる』に焦点を当てれば、『困った時に助けてくれる』『儲かる』『コストダウンにつながる知恵を教えてください』『自社のわがままにに応じてくれる』ことかと思いますが、いわゆる付加価値の高い提

案力や緊急対応力のあは旧態依然のスタイルる会社が入られるで、それを反面教師と会社になるかと思いましている二代目経営者です。接待やゴルフなどは多い」と語る。