

## セミナープログラム



スマホで  
セミナー参加可能!

2020年  
12月2日(水) 12月8日(火) 12月14日(月) 12月21日(月)

講座時間 13:30 ~ 15:30 オンライン 第1講座のみ録画配信 第2・3講座はリアルタイム配信

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、  
および関係者の皆さまにお見舞い申し上げますとともに、  
1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。

感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応といたしまして、  
ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせていただきます。何卒ご理解をいただきま  
よろしくお願いたします。皆さまの会社経営、新型コロナ対策の一助となれば幸いです。

### 第1講座 特別対談

月20件以上の仕事の  
問い合わせを獲得できた  
仕組みを大公開!

講義内容① 3年で売上を7億円から12億円へ  
急成長させた秘密を大公開!

講義内容② 仕事の依頼を  
月20件以上獲得した手法を大公開!

講義内容③ 仕事の依頼発生から受注までの  
営業フローを細かく解説!



幸栄流通株式会社  
代表取締役

三村 直也 氏

1989年8月に大阪府東大阪の地で創業。創業当初は本社近辺の関西一円の配送のみだったが、今では全国にもネットワークを広げ、大阪・埼玉に事業所を置き、全国各地へのサービスも充実させている。積極的な営業戦略を行い、新規荷主を月20件以上獲得し、売上を3年7億円から12億円へ急成長させた。



船井総研ロジ株式会社  
チームリーダー  
シニアコンサルタント

松尾 一志

物流コンサルティンググループのチームリーダー。10台から100台規模の運送会社を中心にWebマーケティングのコンサルティングを行っており、多くの企業で業績アップに成功している。特に広告を活用した仕事の依頼数増加ノウハウを数多く持っている。

### 第2講座

荷物獲得のために  
物流会社が  
取り組むべきこと

講義内容① 仕事を安定的に獲得するための  
マーケティング戦略の組み立て方は?

講義内容② インターネットを徹底活用する方法とは?

講義内容③ 様々な手法で荷物獲得している  
成功事例大公開!



船井総研ロジ株式会社  
チームリーダー  
シニアコンサルタント

佐々木 純平

運送会社・物流会社の業績アップコンサルティングを展開。車両100台以下の運送会社の新規荷主の獲得を得意としている。インターネットを活用したWebマーケティングを行ない、年間仕事の依頼数が1桁だった運送会社が年間100件以上の仕事の依頼を獲得するといった成功事例を持っている。

### 第3講座

コロナ禍でも業績を  
伸ばすために  
取り組むべきこと

講義内容① 本セミナーで一番お伝えしたかったこと

講義内容② 業績を向上させ続ける営業体制構築手法

講義内容③ すぐに成果の出る取り組みはこれだ!



船井総研ロジ株式会社  
グループマネージャー  
エグゼクティブコンサルタント

高橋 竜二

物流コンサルティンググループのグループマネージャー。中小・中堅物流会社の業績アップコンサルティングを展開。クライアント数はすでに累計100社を超え、多くの企業の業績を向上させている。経営戦略から具体的な実行施策の提案まで行ない、クライアントから高い評価を得ている。特にWEBサイトを核としたマーケティング方法で、多くの企業の新規荷主獲得に成功している。

物量の減少で苦戦中の物流会社・運送会社の社長様へ

コロナショックでも **荷物獲得!**

コロナで奪われた  
**売上**を取り戻す  
セミナー

この様なことでお困りの社長に  
おすすめの**Webセミナー**です!

☑ 既存荷主の物量が  
減っていてどうしようもない

☑ 大手物流会社から  
コースを切られた

☑ 求荷求車システムの  
荷物情報がスカスカだ

☑ 協力会社に電話しても  
お互い荷物がない

☑ 帰り荷が見つからず、  
実車率が落ちている

☑ コロナが落ち着くのを  
ただ待っている

ゲスト  
講演

なぜ月に**20**件以上  
新規の依頼があるのか?

その秘密を今回特別にお話しします!



幸栄流通株式会社  
代表取締役  
三村 直也 氏



スマホで  
セミナー参加可能!

2020年 12月2日(水) 12月8日(火)  
12月14日(月) 12月21日(月)

WEBからのお申込み

- 右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ
- セミナー情報をお申し込みはWEB ページからもご覧いただけます。



WEB <https://www.f-logi.com/butsuryu/seminar/202010-11-marketing>

一般価格 **5,000円** (税抜) 会員価格 **4,000円** (税抜)

船井総研ロジ

船井総研ロジ株式会社

東京都千代田区丸の内1-6-6  
日本生命丸の内ビル 22階

TEL 0120-659-456

お申込みに関するお問い合わせ | 伊東  
内容に関するお問い合わせ | 松尾



# 当セミナーでは**実際の成功事例**をもとに 自社ですぐに取り組める**ノウハウ**をお話しします!

特別ゲスト講師

幸栄流通が**3年**で

売上**7億円**から**12億円**へ  
会社を急成長させた秘密を**大公開!**

2020年(見込み)  
**12億円**

なぜ幸栄流通は月20件以上新規の依頼があるのか? その秘密を大公開します!

1989年8月に大阪府東大阪の地で創業。創業当初は本社近辺の関西一円の配送のみだったが、今では全国にもネットワークを広げ、大阪・埼玉に事業所を置き、全国各地へのサービスも充実させている。積極的な営業戦略を行い、新規荷主を月20件以上獲得し、売上を3年7億円から12億円へ急成長させた。具体的には、ホームページを中心にして、集客を行なった。自社の強みが活かせるターゲットに絞り、集客を行なった。はじめは苦戦するも、インターネット広告やメールDMなどを行ない、新規の荷物の問い合わせ数を増やしていった。また、今までは社長依存の営業体制だったが、仕組みを作り配車担当だけで荷物を獲得することができるようになった。

幸栄流通株式会社の売上の推移

2019年  
**10億円**

2018年  
**8億円**

2017年  
**7億円**



幸栄流通株式会社  
代表取締役  
三村直也氏

仕事が安定的確保できるので、安心して増車することができます。業績を伸ばすイメージがわき、毎日ワクワクしています! 会社の成長とともに、社員の笑顔も増え、会社の取り組みをFacebookにアップするのが楽しみです。今後も売上20億を目指し、日々邁進していきます!

会社名 幸栄流通株式会社  
本社住所 大阪府東大阪市 西石切町4-3-40  
資本金 3,000万円  
車両台数 50台  
社員数 60名

## 幸栄流通が実施した具体的な**新規荷物の獲得の成功事例**を大公開いたします!

### 取組1

インターネットを活用した仕事の獲得方法



### 取組2

メールを活用した営業手法



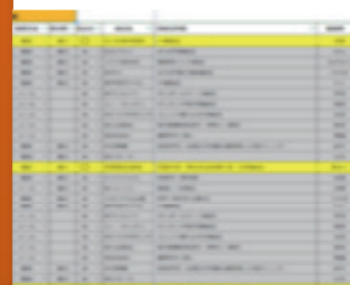
### 取組3

オンライン商談の具体的な手法



### 取組4

無料で使える顧客管理システム



このセミナーでしか聴くことができない、非常に**リアル**で、**即効性の高い**内容をお話しします!

船井総研ロジ発!

## 新規荷物の獲得成功事例

### 事例1

ロジックナンカイ様 (大阪府 保有車両124台)

インターネット活用開始**3**カ月で**150万円以上**の仕事を獲得!

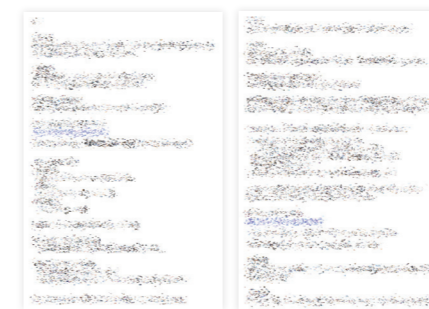


問い合わせ単価5,000円で、150万円以上の仕事の獲得に成功!

### 事例3

I社様 (茨城県 44台)

メールの活用で月**10件以上**の仕事の依頼を獲得!

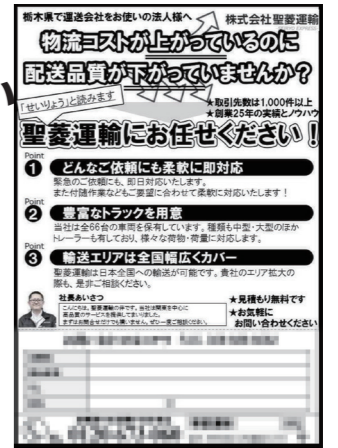


毎月ターゲット企業へメールをお送りし、月10件以上の仕事の獲得に成功!

### 事例2

聖菱運輸様 (栃木県 保有車両66台)

コロナ禍でも**FAXDM**を使い月**100万円**の仕事を獲得!



FAXDMを用いた新規荷物獲得に注力し、月100万円の受注に成功!

### 事例4

協和運送様 (大阪府 保有車両40台)

ホームページを徹底活用し、年間**400件以上**の仕事の依頼を獲得!



ホームページを活用し、2016年からコンスタントに仕事の依頼の獲得に成功!

求荷求車システム不要!  
**帰り荷を確保**する手法とは?

コロナの終息をまだ待ちますか?  
ウィズコロナで普及し始めている**オンライン商談**とは?

知名度がなくても大丈夫!  
**ホームページ**や**インターネット**を使って仕事の依頼を自然発生させる方法とは?

超最新事例!  
**動画マーケティング**で仕事の依頼を増やす方法とは?

すぐにマネできる!  
外出先でもスマホで営業状況がわかる**顧客管理システム**とは?

電話営業はもう不要!  
**メール**や**FAX**などで新規の仕事を獲得する方法とは?

スポットで終わらない!  
**定期的仕事**に繋げる方法とは?

その他、数多くの**事例を大公開**します!