

# お客づくり実践ニュースレター

## 羽山レポート

2008年 vol.50

発行 / 弱者必勝お客づくり実践会 : 羽山直臣 TEL092-724-8752 FAX092-724-4035 E-mail:hayama@hayama-pro.com  
〒810-0041 福岡市中央区大名 2-2-41 サンライフ大名 6F (有)羽山プロジェクトオフィス <http://www.hayama-pro.com>

### 過去最高の売上げを達成する

原油の値上がり、株価の暴落、急激な円高……。このような中、10月に過去最高の売上げを上げた運送会社があります。

過去最高の売上げを上げた原因を一言で言えば、それは1位作りの戦略でした。

運送会社が業績を良くするには、顧客の数を多くして、荷物を多くし、トラックの台数を多くしていくことが必要ですが、これには、次のような問いを入れることが必要になります。つまり

- (1) どのような顧客を対象にすると勝ちやすいのか。
- (2) どのような荷物 (=商品) を対象にすると勝ちやすいか
- (3) トラックは、はたして自社所有が絶対条件か

今回の主人公である長距離運送会社、福岡ロジテック(株)の永山浩二さんは、これらをひとつひとつ整理すると共に、実行の仕組みを作っていました。

新しく仕組みを作っていく場合、最初から条件が揃っていることはありません。

### 今回の特集

☆弱者必勝の営業戦略「羽山レポート」  
関西方面への掃り車に集中。  
福岡ロジテックの1位作りの戦略… 2～7P

☆永山社長の取組み

経営資源を集中する	8P
強い競争相手の弱点を突く	9P
エリア(地域)も集中する	10P
新しいお客を作る仕組み	11P
FAXを使った顧客維持対策	12P
不可能と可能の分岐点	14P
強者(大手)が扱う商品	15P
荷主もお客、トラックもお客	16P

逆に言えば、どこの流れが滞っているから、これまで仕組みが作られなかったのかということを知るのがとても重要です。今回の実践は、営業システムの作り方のテキストにもなります。

