

料金後納
ゆうメール

物流情報システム会社が、この厳しい時代に  
 取り組むべき営業・マーケティング手法を提言！  
 聴いた後、すぐに実践できる方法を  
 【完全収録したCD】です！

不況下  
でも



# 物流情報システムを バンバン販売するための 営業・マーケティングの極意

市場縮小の時代でも  
 自社パッケージの販売件数を  
 増やすためにはどうすればいいの!?



わずか **9,990** 円のCDで  
 全てが分かります！  
 ※約50分・テキスト付にて販売

充実の46P！

こんな時代に物流情報システム会社が行うべきマーケティング手法とは!?  
**販売件数を増やす具体策を船井総研のコンサルタントが提言**

**1** つでも当てはまる  
 物流情報システム会社様にお勧めです!!

- 自社パッケージを開発したけど売れない。
- 物流情報システムだけでは厳しい。
- どんな商品を作ればいいのか判らない。
- ユーザー数が減ってきている。
- 見込み客が少なくて営業に行く先がない。
- 営業に行くけど、仕事が決まらない。
- 営業担当者が育たない。

**7** 物流情報システム会社が学べる  
 7つのポイント！

- 1** 物流情報システム会社が行うべき経営法が判る！
- 2** 物流情報システム業界の現状が判る！
- 3** 物流情報システム会社が今、作るべき商品が判る！
- 4** 物流情報システム会社が狙うべきターゲットが判る！
- 5** 見込み客を増やすマーケティングモデルが判る！
- 6** 販売件数を増やすための営業フローが判る！
- 7** 成約率を高めるための営業管理手法が判る！

**2012年までは不景気が続く！だから不景気対応型戦略を実行すればよい**

2008年秋のサブプライムローン問題以降、殆どの業界・業種で業績を悪化させて物流情報システム業界は非常に厳しい局面を迎えています。

物流情報システム業界の主なユーザーである物流業界の業績が大きく落ち込み、2008年・2009年と設備投資が抑制されました。その影響でシステム開発案件の凍結や先送りが多発して、物流情報システム会社の業績を悪化させる要因となりました。

船井総研では、「すでに、非常時に突入している！これから少なくなるとも2012年までは、不景気という時流に適応した企業・業態・商品／サービスが成長することお伝えしています。」

**市場が縮小していく中で、物流情報システム会社に求められるものは？**

物流情報システムを含めて、IT業界全体に対して求められているものが変わってきています。

クラウドコンピューティングが世間に認知され、情報システムは「保有」することが「利用」する形に変わってきています。また、顧客が求めるものはシステムの「機能」ではなく、導入後の「効果」であり、業績アップです。そして、物流情報システムの「専門家」です。

WMS(倉庫管理システム)やTMS(運送管理システム)をただ開発すれば売れるという時代ではなく、非常に厳しい経営環境にあります。

**それでも自社パッケージをバンバン販売することはできるのか？**

私が物流情報システム会社様からよくご相談いただく内容として「パッケージを作ったけど、エンドユーザーが開拓できない」「案件が減ってきている」「営業に行くがパッケージが売れない」といったことが挙げられます。

スバリ申し上げましょう。これは、物流情報システム会社がやるべきマーケティングモデルを正しく理解して行っていないから起る現象です。

例えば、エンドユーザー開拓にしても関心の無い相手に営業力だけで何とかしようとしていませんか？販売件数を増やすには提案力や成約力はもちろん必要ですが、**最も重要なことは本当の見込み客をいかに多く作れるかということ**です。

◆物流情報システム業界動向や行うべきマーケティングモデルの全体像を徹底解説！



名刺交換しただけでは見込み客ではありません。見込み客を作るためには、時流に合った商品作りや集客方法から考えていく必要があります。

これらの一連の仕組みを全て含めて「マーケティングモデル」として、社長がお一人で営業活動を頑張っておられる会社様でも、自社パッケージの販売件数をアップさせることは十分に実現可能です。

このCDでは、中小の物流情報システム会社様が今の時代に行うべき商品の作り方から、顧客ターゲットの決め方、集客から営業活動・営業管理の方法を詳しく解説しています。

**今のような非常時は、トップで99%決まると船井幸雄は言う！**

今回のCDのご購入をお考えの方は、今すぐ自社パッケージの販売件数を増やしたい経営トップの方だと思います。まずは、物流情報システム向けの「マーケティングモデル」を確立することが、正攻法であり、最も目標を実現するための近道です。

また、この厳しい時代でも物流情報システム専門ベンダーとして存在感を発揮している同業他社の取り組み事例を紹介しています。同業他社の成功事例を取り入れる「船井流モデル商法」は即時業績向上のコツです。お忙しい経営トップの方が一番効率的に知る方法として、今回のCDをお聴きされるのがぴったりでしょう。

パッケージの販売件数が増え、業績向上の参考になれば幸いです。

船井総合研究所 ロジスティクスグループ

前田 弥

講師紹介

株式会社 船井総合研究所 前田 弥  
ロジスティクスグループ



大学卒業後、大阪の経営コンサルティング&ソフトウェア開発会社に入社。営業部門の統括マネージャーとして、数々のシステム開発案件とコンサルティング案件に携わる。船井総研入社後は、一貫して、物流・ロジスティクスをテーマとしたコンサルティングを行っている。得意な分野は、物流情報システム会社の営業・マーケティング支援と、物流企業のIT導入支援。顧客開拓力や情報収集力を活かしたコンサルティング手法に定評がある。

**FAXお申込用紙 : 06-6232-0276 <24時間受付>**

【担当:前田 弥】

**商品タイトル:不況下でも物流情報システムをバンバン販売するための営業・マーケティングの極意**

フリガナ( )

■貴社名: ( )

フリガナ( )

■ご氏名: (お役職: )

■ご住所

■TEL: ■FAX:

■Eメール: ■URL

■年商 ■従業員数

■御社の課題についてご記入ください

【商品コード】 610-264-0-00<C4281>

**9,990円** (税込)

(約50分)

※商品は代金引換(現金払い)にてお届けいたします(送料・代引手数料含む)

※商品はお申込受付後 約2週間でお届けとなります

※CDは音声のみの録音となっております

※代金引換時の受領伝票が領収書となります

本商品の内容に関するご質問・ご相談は  
TEL: 06-6232-0188 【担当:前田 弥】まで

**先着10社限定:無料経営相談を受付!ご希望の日にOを付けてください**

**11月 12月**

全国のご支援先に出張する日程に併せて御社にお伺いし、2~3時間の経営相談を致します。

※交通費はご負担いただく場合がございます。

詳細については、担当者より折り返しお電話申し上げます。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2. 商品の発送時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

3. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や商品の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

4. お客様の個人情報に関する開示・訂正・追加、停止又は削除につきましては、ライオンサポートチーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総合研究所お客様相談室担当:齊藤英二郎(TEL03-6212-2923)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されない場合は、→ 宛先に「希望しません」□

明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken