

營業活動報告

2021.8.19

現状分析

現在の流入経路

- ・ カート会社 同業者 コミュニティ 銀行マン 東洋新薬（インベントス）
- ・ 新規案件 HP問い合わせフォーム

今後の構築・提携

- ・ 後払い決済会社 NP後払い
- ・ Lazada発送代行
- ・ Ship&coシステム連携

現状分析

7/15~8/18 直近の状況

契約済み

| | |
|-------------------|-----------------------|
| スプーン株式会社 | お問合せ |
| HANDSOME Style | お問合せ |
| 山口 真 | 飛び込み |
| 河野 裕翔 | 飛び込み |
| くすのきメディカルグループ | SUPERSTUDIO（西村さん個別）紹介 |
| 株式会社フォーシーズンプランニング | 甲斐さん紹介 |
| 株式会社アジュバンコスメジャパン | 東洋新薬（インベントス紹介） |
| 株式会社ティズムズ | 東洋新薬（インベントス紹介） |
| 株式会社リヴェーラ・スワン | 関沢さん紹介 |

見込み顧客（商談中）

[営業リスト](#)

現状分析

カート会社 同業者 コミュニティ 銀行マン 東洋新薬 (インベントス)

カート会社 SUPERSTUDIO様

紹介見込み顧客

株式会社Dr365様 →先方の確認待ち (来週には判断)

ネットショップ支援室様

紹介見込み顧客

株式会社スリーエス →楽々B2B設定中 (補助金利用) からのお繋ぎ

船方さん 株式会社安岐水産様→冷蔵冷凍業者との打合せを今後行う

東洋新薬

INVENTUS様 アジュバンコスメジャパン様 → 8/24 最終打合せ
アグリエール様 → 7/15 見積提出 → 進捗確認中
株式会社ティズムズ様 → 契約 LOGILESS打合せ

関沢さん リーヴェラスワン様 → 見積作成 LOGILESS打合せ

現状分析

新規案件 問い合わせフォーム

【期間：7/15～8/18】

〈お問い合わせフォーム〉

- ・ お問い合わせ件数 9件
- ・ 見積もりに繋がった件数 5件
- ・ 落ち 2件（1件お問合せ以降返信無し）
- ・ 成約 1件
- ・ 再アタック 1件（後日見積り）
- ・ クライアント待ち 1件（後日見積り）

現状分析

後払い決済会社

NP後払い

LOGILESSシステムのテスト運用を行う必要はある → デイワンさんでテスト運用予定

NP後払い×黒船（黒船独自システム）

ようやく7/19（月）小林クリエイト様と初回打合せ → 小林クリエイト様とNPで確認中

株式会社DGフィナンシャルテクノロジー（旧：ベリトランス）

インベントス推しなので、概要把握 → 8/23（月）打合せ

現状分析

提携先候補

3PL系

総合キャリアオプション（千葉県柏市） 新料金体系お渡し→料金待ち

ミカロジ（埼玉県狭山市）クール便系は提携業者あり→紹介？

システム系 WMS

サンシーア株式会社 SunLogi導入テスト中（リベルタ様から 一般出しはまだ厳しい）

海外エンド出荷管理システム

Ship&Co アカウント開設→開発する方向で

Lazada&Ship&coのシステム連携

現状分析

既存大口顧客

北原様グループ

新商品展開予定 資材見積等進めている段階
既存商品の5Sをしていく方向

ファストノット様

ストック分は解消 20日に今後の戦略を確認する
後払い決済はNP×黒船システム開発して提供する

課題

- ・ 紹介案件 案件が大きくなる部分のかかる時間のバランス
- ・ 新規案件 レスポンスと接触頻度の回数、スピード
- ・ 後払い決済会社 NPなど外部との連携なので、圧倒的にレスが悪い
- ・ SunLogi ローンチ後なので構築には時間がかかる

これから1ヶ月の動き

- ・ 事業再構築企業へのDM案内
優先度高く、抽出したリストにDM案内を行う
- ・ 紹介案件
インベントス様訪問して信用を高める
- ・ 新規案件
近隣の案件に対しては、規模感みて訪問等の対応も始める
- ・ 後払い決済会社
NP×黒船を小林クリエイト様と進める
- ・ SunLogi
鈴木君を中心にマニュアル作成含めての構築を行う
- ・ 既存アクティブユーザーへのアプローチ
アクティブユーザーリストの洗い出しを行い、非アクティブになりつつある顧客へのフォロー

1ヶ月後に達成する目標

- ・ 紹介案件

インベントス様訪問を行い、次の紹介を頂く

- ・ 新規案件

打率3割の契約を獲得する

- ・ 後払い決済会社

NP×小林クリエイトの進捗を30%は進める

- ・ SunLogi

リベルタ齊藤様でのテスト運用が50%進んでいる状態

- ・ 既存アクティブユーザーへのアプローチ

洗い出しを終了してユーザーの30%を達成している状態

それによって発生する価値・利益

2021.8

売り上げ10億必達！！

2021.10

現状の売上にプラス25%オンして年末の土台を作る

2021.12

現状の売上にプラス月間5,400万円オンする

頑張る従業員に還元する

次年度の新サービスに投資する