

營業活動報告

2021.9.17

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・DGFT（スコア後払い）
- ・ Lazada発送代行
- ・ Ship&coシステム連携
- ・ SunLogi構築

現状分析

8/19~9/16 直近の状況

契約済み

| | | | |
|---------------------|------|------|----------------|
| 株式会社MOGO様 | お問合せ | 8/31 | HP |
| 小川洋様 | お問合せ | 9/6 | HP |
| The Snazzy Pet Co.様 | お問合せ | 8/24 | HP |
| 新藤ショップ様 | お問合せ | 8/24 | HP |
| 徳永優様 | お問合せ | 9/14 | HP |
| ホリウチ カヨ様 | お問合せ | 9/16 | 飛び込み |
| 株式会社レーブ様 | お問合せ | 9/14 | 入電 |
| 株式会社Dr.365様 | 紹介 | 9/14 | SUPERSTUDIO様紹介 |

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

株式会社Dr365様 → 契約 10/23リリース

紹介見込み顧客

C-position株式会社様 → 9/20の週に判断 (やりとり中)

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 (まだ)

船方さん 株式会社安岐水産様 → ビックエイトさん紹介 見積もり高いので調整中

東洋新薬

INVENTUS様 アジュバンコスメジャパン様 → 契約 10/1リリース

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 9/22リリース

関沢さん リーヴェラスワン様 → 契約 9/1 発送開始

現状分析

新規案件 お問い合わせフォーム

【期間：8/16～9/16】

〈お問い合わせフォーム〉

- ・ お問い合わせ件数 25件
- ・ 見積もりに繋がった件数 19件
- ・ 成約 7件
- ・ 落ち 3件
- ・ 商談中 9件

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 → デイワン様 10月から運用予定

NP後払い×黒船（黒船独自システム）

→ 小林クリエイイト様と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）

スコア後払い×黒船（黒船独自システム） Tisms様希望

→ 小林クリエイイト様とスコア後払いで確認中

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→料金確認中

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） リリースは当面先

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 未着手

Lazada 9/20リリース

現状分析

既存大口顧客

北原様グループ

インフィニティ lupinege Drスラットむくみとり 10月中旬

ナチュラルライフ
lihcy マスク 10月8日納品 コンテナ ハンドクリーム

イミニティ
mooned 年内案件
生理用ショーツ フレーバーティー（お茶） クロス案件になるかも

チーズケーキ
もう二つほどはまだまだ 希望的観測年内いけたらいいな

オーシャン
そんなに伸びないし、新規でガンガンはない おまとめにしませんかを積極的にやってる

エクスデイズ
リキッドフレーバー 9月再販

universe
ミタシア
オールマックス タイアップ芸能人からの伸びてほしい

現状分析

既存大口顧客

ファストノット様

9月

1日～4日 楽天スーパーセール 6日から4日分の受注を一気に出荷依頼がくる

タイト单品メイン 3日から1ヶ月間 インフルエンサーマケ デイリー1,000件ほどがプラスオンして続く

1日から9日まで Q10で過去1番の大プロモーション施策を行う

レギンス トータルで5,000件見込み 9月末

リニューアルタイトの予約販売 自社リストで行う予定

末から赤西仁と錦戸亮のプロモーション開始 インフルマケの1,000件に500件ぐらいオンされる予定

【新商品】

コルセット なるべく10月中にやりたいが決算の絡みで現実的には11月がよい（10月決算の為）

サプリは東洋新薬待ちで早くても12月 急に別で海外もやりたい？

課題

- ・ 紹介案件 レスポンスよく追えてない → 全体的な管理
 - ・ 新規案件（HP） 即日対応したいが2営業日以内をギリギリ使っている → インフラ構築
 - ・ 既存大口顧客 返品対応や互いの効率化という次のフェーズ
 - ・ 新規見込み大口予定顧客 最初から整えて運用しないと信頼が0からなのと求められる品質の水準基準
 - ・ 後払い決済会社 振り出しに戻る感じ
- https://docs.google.com/document/d/1kXA2FzzKKzzYamwIQXRlweyBP7QBA5_BTY01Dc8406Q/edit?usp=sharing
- ・ SunLogi 当面はまず機能面の確認と不足部分のアップデートが必要
 - ・ Lazada アナンさんからの引き継ぎが不十分 社内優先順位（低）利益？
 - ・ LOGILESS 現場請求含むインナーブランディングと仕組みの理解が急務
 - ・ 既存アクティブユーザーへのアプローチ

これから1ヶ月の動き

- ・ 紹介案件 見積もり案件の進捗を迫りかける
- ・ 新規案件（HP） インフラ構築と松尾さんの育成
- ・ 既存大口顧客 こまめに連絡を取り、改善を反映
- ・ 新規見込み大口予定顧客 現場と一体となり、高品質基準の意識と責任感を構築
- ・ 後払い決済会社 一番リソースを使ってやれることの明確化・方向性をFIXさせる
https://docs.google.com/document/d/1kXA2FzzKKzzYamwIQXRlweyBP7QBA5_BTY01Dc8406Q/edit?usp=sharing
- ・ SunLogi 不足部分の要望をアップデート依頼
- ・ Lazada テスト出荷を軌道に乗せる
- ・ LOGILESS 現場と請求、会員様との情報の共有できる状態に持っていく

1ヶ月後に達成する目標

- ・ 紹介案件 紹介プラス1件
- ・ 新規案件（HP） 海外案件よりも通販の問い合わせの比率を20%ふやす
- ・ 既存大口顧客 売上計画共有してもらい、北原様は新商品ローンチ
- ・ 新規見込み大口予定顧客 新規スタートを問題なく運用している状態

- ・ 後払い決済会社 開発着手

https://docs.google.com/document/d/1kXA2FzzKKzzYamwIQXRlweyBP7QBA5_BTY01Dc8406Q/edit?usp=sharing

- ・ SunLogi リベルタ様スタート
- ・ Lazada システム構築に着手
- ・ LOGILESS LOGILESSでの正常な運用とマニュアルの完成

それによって発生する価値・利益

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

2021年度 売上14億！