

今回も引き続き、配達についてお伝えしていきます。前回、実際にあつた配達時の「御用聞き」のエピソードについてお伝えしていくことで、実に対応していくことで、やがて大きな信頼につながっていきます。

企業において自社の従業員にしか対応させることができない仕事でも、自社の従業員と同じように信頼できる人、会社であれば、その仕事では数ある競合他社との比較ではなく、自社の従業員との比較になるわけです。この立場位置で

ソードについて紹介しましたが、「お客様の従業員になり代わりに代わる」という気持ちは対応しているどよ

目指せ！かっこいいドライバー

—コンシェルジュドライバーへの道⑦

ロジコンシェル社長 近藤 正幸

はなく、自社の従業員に代わる外部のスタッフ、委託先ということになります。つまり、委託先でありますから、数ある競合とは違った「独自のポジション」を確立することになるのです。この「独自のポジション」で仕事ができるようになれば、より仕事は楽しくなり、また、お客様へ更多的貢献ができるよう取り組んでいきたいなるものです。

従業員と同様の信頼関係を築けると、数ある競合の中の1社となるわけです。

企業において自社の従業員にしか対応させることができない仕事でも、自社の従業員と同じように信頼できる人、会社であれば、その仕事では数ある競合他社との比較ではなく、自社の従業員との比較になるわけです。この立場位置で

独自ポジション確立 小さな積み重ね

信頼関係

頼に対し、従業員になり代わってお客様の社名で領収書をいただき、ご依頼のモノを配達の荷物と同時に

配達編III

よう。拡大していく過程でアウトソーシング（外部委託）を検討する際はもちろんですが、何らかの理由で縮小せざるを得ない時や、部門の閉鎖によって、その業務を全てアウトソーシングする際も同様のことが発生する可能性があります。

それから、仕事で様々な相談を受けるようになります。お届けした話をしました。それから、仕事で様々な相談を受けた話をしました。

ライバーが、毎日の配達業務について、当たり前のことを当たり前にやります。ある会社の担当下

現在、様々なところで自動運転についての話が出ておりますが、運送業界においては特に、自動運転やコンピューターにはできない



急速に拡大する企業においては、自社の従業員だけで対応できなくなる前に、最初に相談されることになります。また、通常では外部へ話ができない段階でも、様々な相談が来ることでし

ここで、前回に続き、実際にあったエピソードを紹介します。前回お伝えしたお客様の話では、どうしても今日は外出できないため、来る前に○○を買つて欲しい——という依

ることもありました。このよう、あらゆるご相談を受けるようになってから、数ヶ月後には取引額が2千万円を超える月もあつたようです。誰もがそれ

確実に対応していくこと、で、その企業からの仕事は更に増えていき、やがて、その企業の総務・購買をサポートする会社設立のお話をいただき、担当のドライバーは円満退職後、会社を設立いたしました。

運送会社の経営者の中にいる、このようにドライバーとしてお客様との信頼関係を構築でき、その後、会社を設立した方も多いと思います。

「御用聞き」というキーワードで、大きな取引に発展した話と、総務・購買のサポートから会社を設立した話をしましたが、いずれのケースも、数ある競合の中の1社ではなく、「独自のポジション」を確立していなかった

「御用聞き」というキーワードで、大きな取引に発展した話と、総務・購買のサポートから会社を設立した話をしましたが、いずれのケースも、数ある競合の中の1社ではなく、「独自のポジション」を確立していなかった