

1 目的等

第4四半期は年間最大イベントの年繁終了直後や天候不良等により、営業活動が鈍化する傾向。また年度末及び年度初は重要なライフイベント（新生活スタート等）が集中し、荷物やその他の郵便商品需要が拡大する時期であることから、今年度の総仕上げと新年度の切り替わりを間断なく継続しなければなりません。

2022年度営業目標の必達と次年度への確実なステップ（踏み出し）に向けて、全社員が「全力・全動」で営業アクションを展開。

2 「全力・全動」営業アクション

I 成約顧客（既存・新規）からの実差出獲得 作戦名：総仕上げ

・既存顧客と今年度新規成約顧客において、「差出低調」及び「未差出」の顧客から実差出を確保。

II 「仕掛り案件」の確実な確保 作戦名：今年の案件今年のうちに

・高確度案件（A：運賃合意、B見積提示）は、少しでも早く自局の「根雪分」として推進計画に計上するため、速やかに対応し確実に確保。

III 年度末需要期の基本運賃ゆうパック拡大 作戦名：がっちりゆうパック

・重要なライフイベントが集中することから、チラシや車両ステッカーを活用し、基本運賃ゆうパック確保に向けタイムリーにお知らせ活動を展開。

IV 間断ない営業活動の展開 作戦名：営業活動リレー

- ・今年度の営業マネジメントの評価反省（営業会議の在り方、役割毎の機能発揮等）を行い、次年度の営業体制のシミュレーションを実施。
- ・次年度において、引き続き各役割が速やかに活動できるように、次年度候補者等へのスキルアップ等を実施。

役割	継承すべきスキル等
推進責任者	案件管理（判断・分別）、案件に応じた支援及び応援、局内（内外務）調整等
グランマイスター	クローザー（成約担当）としての営業スキル（案件に応じた課題解決型営業等）
班長	班長マネジメント（ファーストパーソン活動指示、営業時間確保に向けた支援及び応援等）
情報収集リーダー	情報収集（情報とりまとめ、内容精査及び自身の収集スキル（必要最低限の情報収集））