

EC・通販事業者様向け

その「配達未完了」、 年間1,200万円の機会損失かも？

配達完了率を最大化する
アウトバウンドソリューション

CONFIDENTIAL

3分でわかる 配達完了率向上のポイント

01

なぜ？ "受け取れない" 顧客の悩み

配達完了率が低下する「本当の理由」

02

どうやって？ 簡単・シンプルな解決策

御社の手間を最小限にするスキーム

03

結果は？ 売上とCS向上の実績

導入企業様の成功ハイライト

「配達全般」で こんなお悩みありませんか？

- ✖ 配達完了率の低下 = 売上機会の損失
- ⌚ 再配達依頼等により作業時間の増大
- 👤 顧客情報の不備による配達不可

これらのお悩みは、気づかぬうちに
深刻な売上機会の損失に直結しています。

荷物不在理由の第1位/2位は…

「受け取りたくても、
受け取れない」状況が原因です。

1位 「荷物の配達を知らなかった」

54%

2位 「時間指定が出来ない」

34%

解決策は驚くほどシンプルです

御社の作業は「出荷データリストのご連携」だけ。

複雑な運用やシステム導入は一切ご不要です。



①御社

- ✓ 出荷データリストのご連携

②当社 (JPツーウェイコンタクト)

- ✓ 不在持ち戻り顧客の抽出
- ✓ 当社専門スタッフによる架電運用
- ✓ 再配達手配の実施

③成果

- ✓ 配達完了率UP/結果報告

売上と顧客満足度が同時に向上

健康食品通販 A社様

配達完了率の低下により、年間1,000万円超の売上を損失していました。

<導入後の成果>

機会損失回復効果

年間 1,248 万円

(配達完了率 +0.37%)

化粧品通販 B社様

配達完了率だけでなく、CS（顧客満足度）も同時に向上させたい。

<導入後の成果>

感謝・喜びの声 (VOC)

3.1倍

(16.1% ⇒ 50.0%へ増加)

まずはお気軽にご相談ください。



- 初回のお問い合わせに対し、専任担当者が内容を確認し、ヒアリング日程を調整します。
- 専任担当者がお困りごとをヒアリングいたします。御社のビジョンや課題に合わせたコールセンター運営をご提案いたします。
- ヒアリング内容、ご相談内容を元に専任担当者がお見積りを作成いたします。
- 弊社にて契約書の作成を承ります。ご希望により、御社指定フォーマットでの契約書作成も承ります。
- 弊社にてスタッフ採用～研修を行い業務を開始いたします。
- 開設されたセンターのご視察も随時承ります。

ご契約後、最短で1か月