

# OmniLink サービスご利用によるメリット ⇒ 物流事業者様



- 利益幅の大きな個配荷主を拡大したいが、営業コストが見合わず取り扱いができない・・・
- 各荷主毎に求められる物流管理とシステムが異なり、一元的な管理ができない・・・
- 荷主からの問合せ対応、システム入力作業、報告業務など等、業務が煩雑すぎてとても荷主を増やせない・・・



- ✓ **OmniLink の物流倉庫パートナーになりませんか？**  
大手量販店や各種ネットショップなどの多彩な荷主が貴社の参画をお待ちしています。
- ✓ **多くの荷主のご要望に一元的に対応できる独自のクラウドWMS IV Link「物流管理システム」と「販売管理システム」を活用いただくことにより、多くのお客様のご要望に煩雑な管理を行うことなく、お応えできます。**

## クラウドWMS IV Link 「物流管理システム」 / 「販売管理システム」

- インターネットにつながるパソコンさえあればOK、余分な投資は一切不要
- いつでも、どこからでも、リアルタイムな在庫管理やタイムリーな出荷指示OK
- 取引先との問い合わせ（電話、メール、FAX）対応は激減
- 荷主それぞれの固有のシステム機能に関する要望にも個別に柔軟に対応可能
- 強固なセキュリティ、万全のバックアップ体制、だから安心



## OmniLink ご利用のメリット

### 投資なしでの既存事業の売上拡大および新規事業創出が可能

#### ① 新規顧客の獲得の営業コストが大幅削減

⇒ OmniLinkの参画者（メーカー、卸売業者、量販店、ネットショップetc.）を新たな顧客として獲得でき、営業コストを大幅に削減することができます。

#### ② 他社にはない付加サービスを提供することによる差別化

⇒荷主に対して量販店ルートの可能性やネット販売の機会の提供するなどにより付加サービスの提供が可能です。

#### ③ 新しい販売チャネルがもたらす荷動きの活性化による売上の増大

⇒ これまでにない取引が増加することにより入出荷数量も増加し、売上増が見込めます。

#### ④ 荷主の営業パートナーとしての役割を担うことにより新規事業の創出が可能

⇒ 在庫管理の一元化により多数の顧客に対しても効率的な運営が行えるので、コールセンター業務による受注およびコールセンター等の「インバウンド事業」の拡大が見込めます。

⇒ 出荷時の販促物同梱やコールセンターでのダイレクトマーケティング等「アウトバウンド事業」への取組みの可能性も広がります。

