

# 輸送経済

THE YUSO-KEIZAI

第2820号 昭和24年4月23日 (第三種郵便物認可)

11/4

平成20年  
(2008)  
(火曜日)  
週刊

## イーソーコ ネット活用し新規顧客 物流企業へ新たな提案

イーソーコ(本社・東京、遠藤文社長)は、十

一月初旬から、新サービス「物流営業支援システム」(LSS)を開始する。

同社が運営するイーソーコドットコムを利用し、物流企業にホームペ

ージ(HP)の有効活用を提案する。

LSSは、営業専用のHPなので、得意な貨物や拠点数、保有トラック

台数、取得認証などを一ページにしてみせることができる。

自由にいつでも書き換えができる自社アピール

欄と、フォーマットに必要事項を書いていく拠点・テナント・物流情報

欄があり、自社HPへのリンクも可能だ。

イーソーコは、物流業界のHPの活用が弱いことに気づき、LSSの開

始を決めた。特にHPへの誘導が弱い部分を、LSSによって解消でき

る。料金は、初期費用五万円、事務手数料三万円、月額費用一万二千元。ホームページを作成するより大幅に安価だという。

問い合わせ先は同社IT部、電話03(5439)9401。