

コスモス・ベリーズが展開するローカルプラットホーム

ローカルプラットホーム（LPF）とは？

- ・お客様のお困り事解決のためのネットワークづくり
- ・お客様のお困り事解決の窓口（相談先）をつくる
- ・自店で解決できないことは他店（仲間）に依頼できる

生産性向上・地域店活性化の事業モデル

【 LPF定義 】

- ① 請負契約ではなく
水平分業的な協業事業が基本
（下請業務・内製化も有り）
- ② 参加店はお困り事を解決できる業務
（技術・サービス等）を持っている
- ③ 顧客のお困り事依頼情報はリーダー店
（事務局等）に集約され、メンバー間
で情報共有ができる
- ④ 他店からの紹介顧客は横取りしない
信頼関係が構築できている
- ⑤ リーダー店は当社加盟店、
それ以外のお店は加盟店でなくてもよい

【 LPF 設立・運営基準 】

- ① 設立・運営はLPFの自主自立運営で
行う
- ② LPFのリーダーは当社加盟店である
- ③ リーダー店があり、お困り事の
情報集約と情報共有ができる
- ④ 当社からの情報提供、
お困り事解決の加盟店紹介等、
LPF設立にかかる情報提供他は
加盟店に限定される

Mission!!

お客様のお困り事を地域ネットワークで解決！



**お客様の全ての
お困り事を解決する！**

『親切・安心・すぐ来てくれる』

- ・地域生活者を地域のネットワークでサポートする
- ・地域社会の活性化と地域店の生産性向上により地域社会に貢献

LPFによるメンバー店メリット

- ・地域店の生産性向上に貢献できる
- ・お客様はいつもの信頼できるお店に依頼ができて便利&安心である
- ・参加各店の顧客が紹介され、新規客開拓の一助になる
- ・顧客ニーズが共有され、効率的に受注機会が拡大する
- ・顧客との信頼関係が深まり、本業にも繋がり各店の稼働率が上がる
- ・LPF仲間の異業種との交流により、いろいろ学ぶことができる

《 **コスモスベリーズのスローガン** 》

**まちに
笑顔を増やしていきたい！**

**まちの
未来を照らしていきたい！**

中小企業庁の「中小企業白書2019年版」に掲載
2020年8月 テレビ東京「カンブリア宮殿」で紹介

2021年 5月 14日 作成
コスモス・ベリーズ株式会社
加盟店推進部