

無料版

9月号



毎月1日発行
第29号 定価 540円 (本体500円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本誌の無断転載・複製を禁じます
購読・広告のお申し込みは
☎ 03-3371-9340
発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

全談座面覆が
中古車情報サイトの営業マンが語る



小売店支援企画
売れる店はここが違う!



小売りが低迷する現在、この状況を打破するためのヒントはないだろうか。そんな主旨に基づき、今回は、中古車情報サイトを運営する3社の営業マン、合計7名に集まってもらった。
参加者は、まさに日々、中古車販売店を回る、第一線で活躍している営業マンたち。彼らならではの

今回の覆面座談会は、本紙編集部との会のもと、小売店の現状や、売れている店と売れない店の違い、さらには拡販のテクニックなどを随所に織り交ぜながら、話しが進行した。ちなみに今回参加した7名は、二十代から四十代まで、働き盛りのバリバリの営業マン。文中では3社の会社名をA、B、Cと表記し、参加者の人数も多いことから、コメントはそれぞれ別の会社名のみを表記した。

苦しいと感じます。
司会 広告費を削る店は多い?
A社 多いですね。僕たちも色んな商品を提案して、「これを導入したらこんな効果がある」という話をしたいし、それで効果が上がればウイン・ウインの関係になれるんですけれど、それがほとんど無いというのが実感。
B社 確かに新商品を追加してくれるのは余りないですね。なので、僕たちも現状をいかに維持できるか、という仕事になってしまっている。1社あたりの広告の単価を上げたいんですけど、それがほとんどできない。
司会 儲かっている店は、どんな取り組みをしていますか?
A社 儲かっているのは、

《2面へつづく》

即決率アップへ
今買う理由づくり

危険な行為
査定の見直しは

AUCNET 30th Anniversary since 1985 Memorial Event Year!!

30th Memorial Event Year
ロングランマイレージキャンペーン
秋祭り記念AA!
12月14日 イベントAA
10月 共有在庫強化月間!
11月 30th 大感謝祭 フィナーレ!



売れている店の車は

《1面からつづく》

安心するんですよね。「ウチだけじゃないんだ」って。

B社 そこで

店は伸びてますよね。

司会 逆に、これじゃ売れないなと感じるお店は?

B社

店は大體が繁盛している

売れる店は「

司会 今、社長に会った時、まず何を言われますか?

A社 「どこの店が売れてる?」とか「何が売れてるの?」とか、そればかりで、それを話しても「あ、そうなんだ」で何もしない。あとは売れてない店があると聞くと

A社 やりませんか? やりませんか?

C社 やらないお店は、

考えはなくて、やっぱり売れて欲しいんです。

司会 そんなお店は多いんでしょか?

A社 業界が厳しいので前より減ったが、

B社 そうですね。

A社 僕たちも、売れているお店も回っているの

C社 そうですね。売れている店って、

なぜ、危機感がないのか、僕たちも分からないですね。正直。

司会

差が開きますね。

B社

ネットと立地の関係性

司会 店の建物は立派な方がいいですか?

B社

まだまだ、この業界がユーザー目線じゃない気がすごくします。

B社 専門店では、ディーラーに看板では勝てないと思っ

司会 確かに事実の部分もある。ただ、専門店の良さは

A社 そうですね。

司会 では、立地は関係ありますか?

A社 あんまり関係ないと思います。立地に頼った集客はできませんが、それだけだと思

C社 集客がネットに特化して

B社 立地のメリットは下がって

C社 以前ほどではない。

司会 売れている店のテクニック

司会 売れているお店の撮影テクニックは?

A社 ユーザーがどういう所を見ているかを意識して

C社

B社

A社

司会 その他、儲かる店の共通点は何でしょう?

A社

C社

司会 儲かっている店の口コミの特徴は?

A社

C社

司会 口コミのクリック

A社

B社

A社

B社

A社

B社

A社

B社

A社

B社

A社

B社

A社

C社

B社

A社

司会 なぜですか?

A社

C社

B社

A社

司会 数が多い?

A社

C社

B社

A社

司会 どうでしょう?

A社

C社

B社

A社

司会 ありがとうございます。

A社

C社

B社

A社

有料版では、モザイクの部分全てをお読み頂く事ができます。お申し込みは10面、または電話03(3371)9340まで

KCAA南九州 9月9日(水) **AM10:00 START** **1社1台 出品料無料!!**

おかげさまで **創立24周年大記念 AA** **目標台数3000台**

ガラポン抽選会!! 豪華賞品多数!!

- 1~2台...1回
- 3~4台...2回
- 5台以上...3回

ご出品・ご落札で取引賞

- 2台以上賞
- 5台賞
- 10台賞

会場に屋台(移動販売車)が来ます!! 取引賞で屋台賞品引換え券進呈!! ※屋台賞品はなくなり次第終了

喫茶コーナーでドリンクサービス

KCAA南九州 宮崎県えびの市大字湯田372 TEL.(0984) 35-2000 FAX(0984) 35-2255