

無料版

1月号



毎月1日発行

第21号 定価 540円 (本体500円・送料別送)
本社 〒169-0075
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

購読・広告のお申し込みは

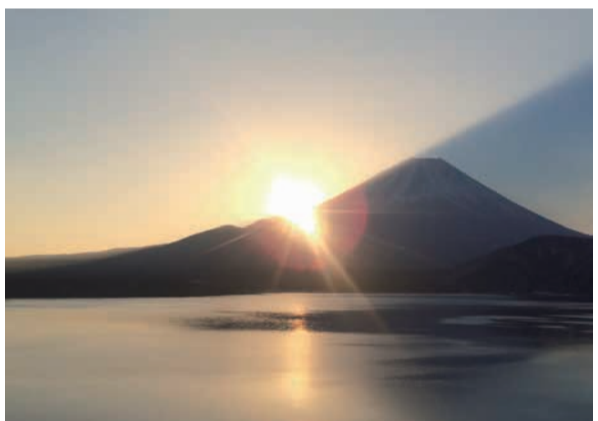
☎03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

今年これでは儲かる!!

昨年1年間の失敗例と成功例

ついに明かされる!!
他社の査定よりも
安く買取する方法
3面



他店の事例を一挙大公開!!

平成26年の「今年の漢字」に選ばれたのは、ズバリ「税」。実に17年振りとなる消費税率アップにより、その後を中心に自動車業界は、良くも悪くもたくさんのドラマがあった。さて、そんな消費税を巡る悲喜こももをはじめ、平成26年に、「あんな失敗をした」あるいは「これをしたら上手くいった」という事を、全国の繁盛店に振り返ってもらったのが今回の企画だ。以下に車屋さんが経験した失敗例、成功例を紹介するので、それらをヒントに、新しい年である、平成27年の商売につなげてもらいたい。

《失敗例》 平成26年、私はこれで損をした!?

まずは、昨年1年間でやってしまった失敗例から。「やらなきゃよかった」あるいは、「あれが上手くいかなかった」という後悔の念を聞いてみた。

取材時、いきなり「この1年でどんな失敗をしましたか?」と失礼な質問を投げかけた本紙の記者たち。とはいえ、皆様、すでに気持ちを新年に向けて切り替えていたのか、わりとあっけらかんと答えてくれたのが印象的だ。では早速、いつてみよう。

「増税前の駆け込みに期待し過ぎた。高額車がバンバン売れるので

在庫をどんどん仕入れたら、3月の中旬辺りから完全に失速。全く売れず、長期在庫車と化した。その後はオークションやワンプラなどで損切りの連続。自分の浅はかさにも呆れるとともに、もう二度と思いついたくない」。

次の小売店も、消費税の大波にほんろうされた。「通勤途中に対向車を眺めていると、黒い軽ばかりにすれ違つことに気付いた。しかも、運転しているのはみんな若い女の子。これだ!と閃き、2月に黒い軽ばかりを買い込んだ。ところが、増税で軽の中古相場が急落。わずか1カ月で台当たり30万円の損失を被った。女の子との楽しい商談を想像していたのだが……」。

こうした、増税前の過剰仕入れに泣いたケースは結構多かった。次回の10%アップ時には、ぜひ気を付けてもらいたい。

さて、お次は増税後に攻めの姿勢に転じた小売店の場合。「消費税アップ後の停滞ムードの時に、攻めの姿勢でチラシをたくさんまいたけど、ほとんど効果が出なかった(笑)。やっぱりダメな時は、何をやってもダメなんだあと思った。こう

《2面つづく》

号外 “今”が入会チャンス!!

3月までに契約すると6月までお試しキャンペーン 月会費 2,800円 (税別)

全国111会場のオークション、入札会から店頭在庫まであらゆる市場から「入札」「リアル」で仕入れ可能! iAUC 株式会社 アイオーク 〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1 TEL.03-3512-6123 FAX.03-3512-6110 http://www.iauc.co.jp アイオーク 検索

《一面から》

「静観し、勝負時がくるまで我慢する方が良かったのかなあと、後悔……」

余談だが、隣国のロシアには「しげのときに慌ててもダメ。心豊かに待つていれば、いずれ快晴になる」という漁師のことわざがあるのは前号で紹介した。しかし、そんなのんきなことを言っているのではないのもまた事実だ。

関東のある小売店は、隣の車屋さんを参考にチャレンジ。

「26年はバックヤードの車両が盗まれたり、周囲に放置車両が増えたりで、困ったことが多かった年だった。とくに放置車両については、車がたたくさんあるから車を捨てても目立ちにくいと思われているのか、こういったケースが増えているようだ。」

盗まれた在庫車を放置車両で賄えれば良いが、そうは問屋が卸さないだろう。こんな風に、失敗のケースも様々。とはいえず、失敗を恐れていたから、事業拡大も臨めないのも事実なので、ここは皆様の果敢なチャレンジにあえて拍手したい。

やはりノウハウが重要だということが骨身にしみて分かったはずだ。読者の皆様方もぜひ、本紙を定期購読して頂いて、様々なノウハウを学んで欲しい。次の販売店は、車以外で新たな活路を見出そうとしたケース。

成功例
あまり教えたくないけどこの施策はうまくいった

さて、次は成功例を紹介したい。

消費増税前は駆け込み需要が後押しして、「車屋さんはこうやって儲かると、という事を実感した」との声を多く聞いたが、その後は、もうアイデア勝負。読者の皆様は、集客アップ、売上アップのためにどんな手法を使ったのか。

取材時は「真似されたくないけど……」という言葉が漏れながらも、上手くいった施策を話してくれた。

まずは冷静な小売店のケースから紹介しよう。



実に素晴らしいお話だが、次もまた負けず劣らない。

「26年はバックヤードの車両が盗まれたり、周囲に放置車両が増えたりで、困ったことが多かった年だった。とくに放置車両については、車がたたくさんあるから車を捨てても目立ちにくいと思われているのか、こういったケースが増えているようだ。」

盗まれた在庫車を放置車両で賄えれば良いが、そうは問屋が卸さないだろう。こんな風に、失敗のケースも様々。とはいえず、失敗を恐れていたから、事業拡大も臨めないのも事実なので、ここは皆様の果敢なチャレンジにあえて拍手したい。

いかがだろうか？ いずれも奇策ではなく、マネできないものも皆無だ。ぜひ、実践してみたい。さらに続けていこう。

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申し込みは18面、または電話03(3371)9340まで



最後に、輸入車専門店のお話。

さらに意外なアイデアも紹介しよう。

確かに。このご時世で必要ないものに2万円を出せるユーザーは希少だ。ただし、いつの時代にもお金持ちは存在する。

思わず、「なるほど」と言ってしまう成功例もあり、各社の工夫が読みとれた。これらのヒントをぜひ、自社の商売に活かして新しい年を豊かなものにして欲しい。

こうした皆様から聞いたノウハウの紹介を、ユーストカーNEWSからのささやかなお年玉としてとらえて頂ければ幸いです。(おわり)

国内も海外向けも完全無料。

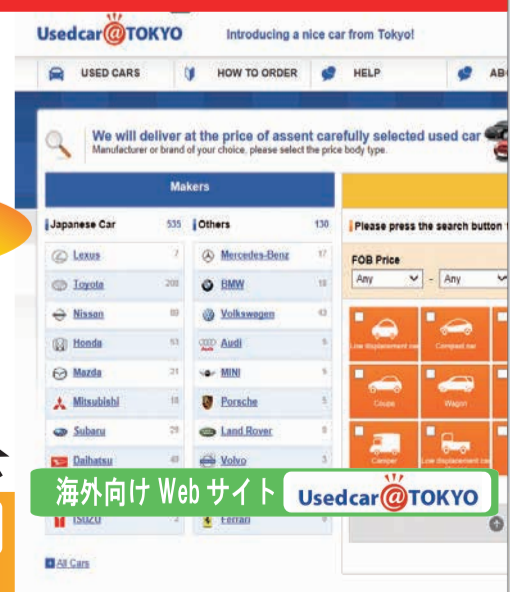


EiichiのWebサイトは在庫車の掲載料無料。しかも、1度の登録で国内と海外の小売りサイトに同時掲載。加盟店登録、月会費、掲載料、成約料、すべて無料!

いまなら
成約1台毎に1万円プレゼント!!
※1月15日~4月14日までの成約

資料の送付、加盟店登録はHPバナーをクリック!
URL: <http://eiichi-usedcar.com/>

Eiichi エイチ株式会社
お問い合わせ電話番号 **0422-50-0635**
〒180-0013 東京都武蔵野市西久保3-5-11



国内向け Web サイト **中古車情報@JAPAN**

海外向け Web サイト **Usedcar@TOKYO**