

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

全面座談会
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、

司会 小売店が苦しいと聞くが、社長はどんな事を言っていますか?
A社 挨拶代わりですね「売れてない」とか「もう出稿やめようか」とか。今までは「掲載台数を増やしたい」「もっとこうしたい」が多かったのですが、「どうやったら経費を削れるか」「どうしたら、お金を使わずに売れるのか」との話が増えているので、全体的に

《2面へつづく》

今買う理由づくり

即決率アップへ

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!
5000マイル達成者には海外旅行をご招待!!
全国各地にて30th ゴルフコンペ開催!!



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、大体が繁盛していますね。

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

「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 業界が厳しいので前より減ったが、

C社

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

なぜ、危機感

がないのか、僕たちも分からないですね。正直。

差が開きますね。

B社

「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

「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

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

「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

売れる店のテクニック

司会 売れているお店の撮影テクニックは?

A社

B社

C社

司会 では、立地は関係ありますか?

A社

C社

B社

司会 集客がネットに特化してませんか?

A社

B社

C社

司会 立地のメリットは下がってますよね。以前ほどではない。

A社

C社

司会 なぜですか?

A社

B社

司会 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

司会 実際、それができている店は、ちゃんと売れますよ。

A社

数が多い?

全員

B社

A社

司会 売れている店のHPはどうでしょうか?

A社

B社

A社

司会 本当にHPに労力をかけているお店はやはり売れますよ。逆に媒体に付属しているHPだけでやっているお店も多いですけど、媒体自体の知名度で検索されやすいので、売れているお店もあります。

司会

A社

B社

A社

B社

司会 儲かっている店の口コミの特徴は?

A社

C社

司会 その他、儲かる店の共通点は何でしょうか?

A社

C社

司会 口コミのクリック

A社

司会 口コミのクリック

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

出品+落札

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