

無料版

7月号



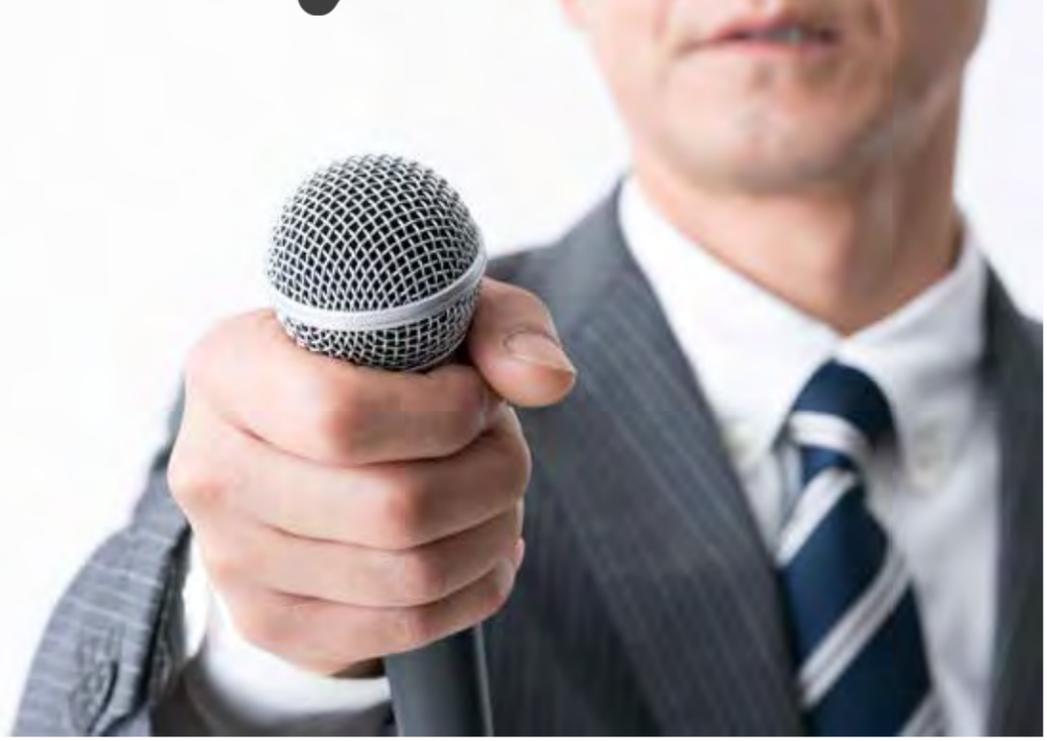
毎月1日発行
第39号 定価 540円 (本体500円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます
購読・広告のお申し込みは
☎ 03-3371-9340
発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

中古車を買った

ユーザーの生の声

最強買取店の実商談 《20面》
驚愕の「ブレーメン」技術
総まとめ教材

《24面相場人》
VWの相場上昇は本物?
この販売店がユーザーの流れを変えた 《11面》
年販4200台のドリームジャパン(株)



自動車保険会社が全面協力
顧客二人ひとりで実際に取材

一般ユーザーがどういった考えを持っているのか知りたい。これはたびたび、ユーストカーNEWSの購読会員から寄せられるリクエストである。
ユーザーの本当の気持ちや考えを知るためには、クルマを買ったユーザーに聞くのが一番であることは間違いない。ただし、こうした場合、インターネットのアンケートでは数多くの回答を得られる半面、ネットを使う人だけが答え、中には購入者以外が回答してしまうケースもあるため、ユーストカーNEWSならではの方法を模索した。
そこで、今回、本紙では、自動車保険の入れ替えを行なったユーザー、つまり、実際に中古車を購入し換えたユーザーへの聞き取り取材をした。これは、損害保険会社の全面的な協力のもと、保険を入れ替えたユーザーへ電話で直接聞いた「生の声」である。
《2面へつづく》

「今」が入会チャンス!!

9月までに契約すると12月まで **月会費 2,800円** (税別)
お試しキャンペーン ~~6,800円~~ → **2,800円**
【月会費割引対象となるのは7月より「参加」～9月までに「契約」を行なった会員様のみとなります】
さらに アイオークリアル利用料 入会月より3ヶ月間 **無料!!**

密かに今、人気のサービス

アイオーク仕入車両でリース販売できる
アイオークを経由して落札した車両をオリックス自動車から提供される商品「中古車マイカーリース」を利用して販売することができます。

《1面からじっくり》

最初に起こした行動は ネット検索ではない?!

今回、ユーザーへの質問内容は左記の通り。

- ①中古車購入までの経緯
- ②ネットを利用した場合、どのサイトを使用したか
- ③購入したいクルマが決まっていたか
- ④なぜそのお店に行ったのか
- ⑤いま乗っているクルマを選んだ理由
- ⑥購入店の良かった点、悪かった点、さらに中古車を買う際の希望

といったことを聞いた。

まずは、購入をしようとした際に、最初に起こした行動について。

「最初にネット検索をした」という声が多かった。これはユーザーが、すべてではないことが分かった。

それについて、毎月、在庫の半数以上を販売しているのである。

結果から明らかにされた販売店がめざすべきこと

とはいえこのご時世なので、販売店側でも、

という声も多かったことは事実である。

また、同時に、販売店に行く前に、買いたい中古車が決まっていたというユーザーが

まだこれだけいるという事実もより重視しなければならぬ。

そのためには、

いかに大事であることが、今回の結果からあぶり出されたといっても過言ではないだろう。

これについては、こんな話もある。

関東で以前から、ユーザーからの評判が良いことで定評のある某販売店を取材した際のことである。

現在は、オークション相場が高騰して、車両仕入れが難しい局面だという話をしていた際に、「この環境では販売もなかなか大変でしょうね」という記者の問いに対して、その社長は

「こんなふうに、自信たっぷりに答える会社は、他にはない」と紹介した。

そのなかでも、

では、悪い話ばかりではなく、良かった点、つまり満足だったという声も紹介したい。

これは、悪い話ばかりではなく、良かった点、つまり満足だったという声も紹介したい。

これは、悪い話ばかりではなく、良かった点、つまり満足だったという声も紹介したい。

これは、悪い話ばかりではなく、良かった点、つまり満足だったという声も紹介したい。

今度売った後のことについて、

「生」から叫ばれる重要性

結局のところ、お店選びでは、

だけに一生懸命なのはユーザーが最も嫌う手段。

「生」から叫ばれる重要性

満足 27%

不満 40%

どちらでもない 33%

購入した販売店はどうだったか

どちらでもない

満足

不満

購入した販売店はどうだったか

どちらでもない

満足

不満