

無料版

10月号



毎月1日発行

第54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)ユースター (株)ユースカードットコム

小売店支援企画

ガク 覆面座談会 リターンズ



中古車情報サイトの営業マンによる座談会。ちょうど2年前に本紙で掲載した際には大きな反響を頂いた。そこで今号では、業界環境が当時からどれだけ変わったのかを中心に、彼らだから知っている情報をお伝えしたい。なお、今回も匿名を条件に『覆面座談会』の形式で本音を語ってもらった。

中古車情報サイトの営業マンのまた 営業マンが語る

司会 2年前とは小売りの状況は変わって来ましたが、

A社 大手が今まで進出しなかったエリアまで出店しているの、買取りとか小規模の販売店が、かなり悲鳴を上げています。

B社 多くの方が「何か大きいのが来たな」って感覚で商売をしていらっしやるので、すごいバタバタしています。

C社 都市部の販売店はすでに大手と戦っているの、その感覚がまだ無いので、その辺を今きっちりやっていかないと結構、倒れている感じはします。

司会 何かアドバイスなどはされていますか。

C社 私は、2年間で無茶苦茶変わりました。

C社 小規模だけど専門的にやっている販売店っていうのは、伸びてきている感じがしますよ。

司会 専門店が強いですかね。

C社 やっぱ顧客が付いている。

B社 そういうと、一般的な販売店は非常に厳しいですね。ネットの勝負では在庫量の多さが圧倒的に有利だし。

媒体の車両評価って?

A社 業界自体がちよつと変わってきてるなあと、思っている。二極化が進んでサービスの質が高いお店と、そうじゃないお店の格差が開いている。

B社 元々、意識の高いお店は上半身裸で車を洗っていたり(笑)。そういうお店が進歩する速度と、元々レベルの高いお店がさらに上に進む速度に差がある。

A社 両方、進んではいるが、その差は開く一方ですよ。

司会 ネットの傾向として、車両本体価格が安ければ問い合わせ数は違いますか。

C社 ネットの傾向として、車両本体価格が安ければ問い合わせ数は違いますか。

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19面、またはお電話03(3371)9340まで

2面へつづく

絶対にいけないうこと

3・4面 最強買取店の教則レクチャー 特別編

価格を抑え一週間で短期勝負

ワンプラ指南 21面

AUCNET

ライブオークション

全国77会場

年間500万台からリアル応札!!

更に「おまとめサービス」* 登録料0円

ご加入で、あったらいいあのメリット盛りだくさん!

*おまとめサービスの対象会場は45会場。順次拡大中!

- 入金前搬出可能! お支払後すぐに搬出できるから落札後のフローがスムーズ
- 支払延長可能 車毎に個々に支払期日を選べるから便利
- 自動応札システム 希望価格まで自動でリアル応札だから吊り上げられにくい
- 計算書がまとまる まとまるから入金する手間もコストも削減!

お得な入会キャンペーン実施中!!

▲3会場同時応札可能!

オークネット 検索

http://www.aucnet.co.jp/index.html

《1面からの続き》

B社 そうですかね? 安くしても売れないってよく聞きますけど……。
司会 値段を下げる以外に売れる方法はありますか。

A社 ……
司会 皆さんの様な媒体側が掲載車に付ける評価って、販売効果はどうなんですか。

B社 ……
司会 皆さんの様な媒体側が掲載車に付ける評価って、販売効果はどうなんですか。

A社 ……
司会 成約率はどのくらいですか。

A社 ……
司会 掲載店の傾向はどのくらいですか。

司会 掲載店の傾向はどのくらいですか。

C社 契約数、店舗数は増えてますよ。ただ掲載台数は増えてるが、1社当たりの掲載単価は下がってます。昔前は、本当にザルじゃ無いけど「これでいくらだったか、今はシビアに掲載料を精査されている」。

司会 店の在庫の数が減っているんですか。
C社 以前は在庫30台のお店が50台の契約をしていても、あまり気にしていなかったが、今はちゃんと無駄を無くしたプランに変更しています。その辺の意識は高まっています。

A社 5台、10台規模のお店がどんどん参入してきていないですか。
B社 増えてますね。
司会 2年前より粗利が薄くなってきたのは事実ですか。
C社 車の単価利益って事ですよね。

B社 ……
司会 ……

A社 ……
司会 ……

A社 ……
司会 ……

司会 自社保証は儲かりますか。
C社 ……

倒産する社長の特徴とは
司会 話は全然変わりますが最近「この野郎!」って思ったことないですか。
一同 普通にあります。
B社 車屋さん同士の横のつながりを武器に「俺の言うことを聞かないと、お前の会社の悪口を言いふらすぞ」って。今日も言われました。

C社 「あつちの店には良く顔を出しているのに、ウチには来ないじゃないか」っていうお店は結構あります。
B社 でも、理不尽に怒るってことが少ないですね。

A社 ……
司会 ……

C社 ……
司会 ……

A社 ……
司会 ……

A社 昔よりも車屋さんが大人しくなった感じはあるんじゃないですか。
B社 どちらかと言うと、車屋さんもちゃんと企業としてやっていく時代の流れは、あるのかなと思うんですけど。

A社 色々考えると、5年前、10年前の方がよく怒鳴られていた。
B社 掲載料金を催促すると監禁されたし(笑)。
A社 車で連れて行かれたり。

C社 ……
司会 ……

B社 ……
司会 ……

A社 ……
司会 ……

C社 ……
司会 ……

どうしたら良いか助言を求めてくるお店は、何とかしてあげたいと思います。
B社 「何が売れてるの?」ではなく、「ウチの店、どうしたら良くなると思う?」なんて聞かれると、単純に助けたいなあって思います。
司会 助ける策ってありますか。

B社 ……
司会 ……

A社 ……
司会 ……

B社 ……
司会 ……

A社 ……
司会 ……

C社 ……
司会 ……

有料版では、モザイクの部分全てお読み頂く事ができます。お申し込み19面、または電話03(3371)9340まで

とあります。30台〜40台規模のお店で、悪い噂などもまったくなく。
B社 いきなり弁護士からの通知で分かった。社長とも普通に会っていたのに、月末になると連絡が取れなくなっていました。あれが怪しかったです。

司会 この会社「ヤバイんじゃないか」という兆候は。
A社 月末になると電話に出なくなる。金策に走っているのか、バツが悪いのか知りませんが。
B社 でも、振り込められた後に電話するとすぐに出て、「もう振り込んだよ」って、逆ギレ気味に話さない?

A社 ……
司会 ……

B社 ……
司会 ……

A社 ……
司会 ……

C社 ……
司会 ……

成功している集客術
司会 では、これをやったらお店が復活したみたいな例はないですか。
A社 ……

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

名必須なので、認知のあるお店であれば有効なんですけどね……。
司会 ほかに何か知っていますか。

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

成功している集客術
司会 ……

《おわり》



前回は2015年9月号で取り上げた

USS大阪会場 10.20 OSAKA 16周年 大記念会
全車出品料 1,000円 (税別・流札時)
取引台賞 (出品または落札) ※ご来場者限定。堂島ロール OSAKAスペシャルII
合計取引賞 (出品+落札=合計台数) ※ご来場者限定。5台賞 10台賞 25台賞 50台賞
無料デザート・軽食 (をご用意いたします!)