

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言葉。また

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つしやるので、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 業界自体がちょっ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増えますか。

C社 2面へつづく

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

絶対にしてはいけないこと

3・4面 最強買取店の教則レクチャー 特別編 買取商談で

価格を抑え一週間で短期勝負

マニュアル指南 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。

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。

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を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 ……

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 ……

《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!)