

無料版

2月号



毎月1日発行
 第58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

2018 初売り調査

三日は売れるのか?

最強買取店の教則レクチャー
 買取商談で絶対にしてはいけないこと
特別編
 《3・4面》

緩む車種、暴落する車種は!!
 必殺相場人ワイド特集 《22〜24面》



全国の販売店に
 聞き込み取材

お正月の三日に店を開けている中古車販売店の実態は、どうなのだろうか。
 年の初めは、新車ディーラーもほとんどが休みもあり、社会全般がのんびりムード。そこで店を開けて、果たして売れるものなのだろうか。
 また一方では、大手の販売店が三日から営業している傾向にあって、そこはそこで、ライバルの売れ行きが気になるところだろう。
 そうしたなかで今回、編集部スタッフが全国縦断し、今年の三日に絞って初売りの状況を聞き込み調査。100数社の販売状況を聞くと同時に、初売りならではの運営方法や仕掛けなどを紹介する。

2面へつづく

オークネオステーションハイパー
AucNeo Station HYPER

入会キャンペーン

2018年6月までの申込み限定! 入会后1年間限定
 キャンペーン特別月間費用 ~~34,800円~~ 通常合計 34,800円相当

3会場同時参加可能

14,900円/月 57%OFF

2年目以降は、月額 34,800円でご利用いただけます。

- オークネット TVAA 共有在庫市場&一撃市場
レギュラーコース 月額 29,800円
- 全国76オークション会場 年間500万台に応札出来る
ライブオークション 月額 5,000円
- 全国117オークション会場に事前入札できる
アイオーク

ライブオークション
「おまとめサービス」なら
 ●入金前提出OK! ●まとめて入金OK!

登録料 月額 **0円**

更にオプションで

- らくッパ・プラス 支払延長サービス
・21日 or 42日まで延長可能!
・余裕をもった資金繰りを実現!
- らくPOS 自動応札サービス
・希望価格まで自動でリアル応札!
・ランダム信号で吊り上げられにくい!!

車を買いたいくるユーザーは

《1面からの続き》

関東の中堅販売店では、「当社は1月2日から初売りをスタートしましたが、初日で29台を販売しました。例年以上の売れ行きでしたね」という。

また毎年、元旦から開けている大手でも「元旦から、1店舗あたり1日10台ペースで売れました。相変わらず、お正月は売れますよ」。

さらに別のお店でも「例年以上に売れました。三が日は、毎日が日曜日とは言いませんが、土曜日のようなものですね」と、好調さを独特の言い回しで表現する。

九州の販売店では「年始は6日からだったのですが、『三が日は売れる』と聞いて急遽3日から営業してみました。そうしたら3日は7組が来場して1台売れました。何の仕掛けもしていないのに、ちよつとびっくりですね。来年も営業しようか、今から考えてしまします」と嬉しい報告も。その辺りの地区を担当する中古車情報誌の営業マンに聞くと「今年の初売りは良かったという声を結構、聞きましたね」とのことだ。

では、江戸の時代から

有料版では、モザイクの部分全てお読み頂くことができます。お申し込み20面、または電話 03 (3371) 9340 まで

なぜ三が日に買うのか？ 驚きのお正月企画も

では、売れたお店ではどういったユーザーが三が日に車を買ってきたのか。営業したことのない会社にとってみれば、そこが知りたいところではないだろうか。



1日で29台売れた販売店も (写真はイメージ)

「栃木県の販売店。三が日に売れたと話す販売店は、そう口を揃えている。というお客様ですね」

「あると思う」など、販売店によってバラバラだ。総括すると、1年のう

「いまお客様に人気が高いのは、

「買得感のある企画を用意している。」

「お正月ならではの、思い切った企画を実施した販売店も。」

「同じ位置付けですね」(千葉県某販売店)。

お客様が買われていきまし
た」(大阪府の販売店)。
こうした企画は、

「現場スタッフの本音は？
会社側の対応も様々」

取材を進めるうちに、
三が日の実態がある程度
分かってきた。しかし、
これだけですべてを語る
訳にはいかない。

本紙ではもう一步、そ
の奥まで探ってみよう。
実際に現場に出るスタッ
フは、この三が日の営業
をどう思っているのだろ
うか。

では、会社側はスタッ
フに対して、どんな対応
をしているのだろうか。
取材をしていくなか

「それは、インセン
ティブはどうだろう。
あるところでは『三が
日に差は出ない。』

「このため、ひとつの結
論を導き出すのは乱暴な
ことではあるが、ただ、
売れたお店で共通してい
ることは、

め、理解を得るのに苦勞
しているようだ。
ある販売店の若手社長

「今回の調査の総括は？
成功店には共通点が
話す。」

「結局のところ、三が日
の初売り状況は、販売店
なフォローですよ」と

「であったりと工夫も
様々だ。
そうした戦略をきちん
と立てて、社員への配慮
と目的を持った上で営業
に当たるのであれば、実
は三が日の初売りも悪く
ないと言えるだろう。」

MIRIVE

新規出品率79.7%！新鮮車輻のMIRIVE

(2017年実績)

【MIRIVE WEBサイトの特徴】

- インターネットライブ (最新型！ブラウザモデル！)
- 画像枚数が7枚→10枚に増加 (外装4方向+ルーフ画像も、10枚表示はMIRIVEサイトだけ！)
- らくらく商談申込み
- 出品票作成機能 などなど

→ ご利用申込みはWEBから簡単。

www.mirive.co.jp

MIRIVE WEBサイトは、
(MIRIVE インターネットライブオークション含む)

さらに

入会金・月額費用

0円

落札料は会場落札料と同額！

かかる費用は落札料のみ！
例えば、軽コーナーの車両を落札したら落札料は会場落札と同じ8,000円！

毎週水曜日開催

