



【TOP加盟店】

有限会社クロスロード

所在地：福岡県田川市

在庫台数：30台



TOP 加盟店 INTERVIEW

vol.12

クロスロード編

ワンプラ市場で全国を相手に 在庫車を販売する!!



前職場で営業を経験され、平成8年に福岡県内で中古車販売店を創業された大下社長。現在では、中古車販売はもちろん、パーツ販売や車検・整備なども手掛ける地域密着型のショップを運営されている。Quick×Quickのご利用初月から月間3台を成約され、それ以降も約半年間で合計16台を成約し、毎月2～3台の成約を出し続けている。「中古車は生き物」と語る大下社長にワンプラ出品を活用する意味について聞いてきた。

出品当月から2台成約！
半年間で16台成約！

ワンプラ市場の魅力

勤めていた中古車販売店から独立し、一人でクロスロードを創業した大下社長。平成10年頃には輸出業販も経験されていた。もともと他社業務管理システムの導入し、ワンプラ市場への出品経験があったものの、Quick×Quickに切り替えることで、車輛がより売れるようになるかは半信半疑だったという。2013年8月に2台を成約していただいた以降も、毎月安定的に成約を伸ばしていただき、半年間で16台の成約をしていただいた。今ではQuick×Quickのほうで月間の成約実績は多く、非常に喜んでいただいている。「売れすぎても、車輛を仕入れるのが大変だ」と冗談交じりで仰っていた。ワンプラ市場の一番の魅力は、店頭で在庫車輛を販売しながら、業販でも売れるという利便性とのこと。

心がけていただいている。Quick×Quickの導入に関しても、老舗オークションであるJAAや西日本最大のHAA神戸のグループとして運営しているため、代金決済の不安がないというのも理由の一つであったとのこと。また、出品料などがかからず、基本的に成果主義の費用形態も納得だった。固定費やリスクを抱えずに、成約時だけ費用が発生するため、店舗にとってはメリットはあってもリスクがないことも大きな理由だった。

ネットの力を借りないで生きていけない

中古車業界の市場の変化も大きいという。地元密着型で営業をしていた従来とは違い、雑誌をみた消費者が来店されるという商流が、ネットの普及により北海道や沖縄からの問合せがあり、陸送費を10万円以上かけてでも売ってほしいという成功例もあり、中古車業界の商流が大きく変化してきたことを実感したという。ワンプラ市場への出品は、広告料を掛けずとも、全国市場を相手に販売ができるようになったツールであり、広告料がかかっていないことを考えると、小売価格よりも多少安く売ったとしても、会社としても十分採算がとれる販売手法だと考えているとのこと。

ワンプラ市場は業販ではあるが、その先には一般消費者の手元に自社の車が届くということを十分に考え、車輛登録時は誤解やトラブルの無いように登録車輛の情報は丁寧に記載し、セールスポイントもきっちりアピールするようにしているとのこと。それだけではなく、納車時には念入りに車輛の手入れをして、車を購入されるユーザー様が喜んでくれる顔を浮かべながら納車前点検をされるといふ。出品リスクも固定費もかからないため、入会当初は1台売れば十分と考えていたが、毎月成約を継続できていることからもしっかりと取り組むことでちゃんと成果がでる市場であることを実感したという。

2月中旬からスタートしたカーセンサー逆運動を活用することで、入力の手間も大幅に軽減することもできるため、今後はもっとワンプラ市場を積極的に活用し、自社の売り上げ基盤となるような取り組みをしていきたいとのこと。

エリア営業マン紹介

九州エリア営業担当 堤 智洋

大分県日田市出身。牡蠣が大好きなので毎年チャレンジしていますが、毎回数日後に苦痛を味わってしまいます。めげずに牡蠣に告白しているのですが、その度に振られ切なさを感じています。週末はクラブでDJをしたり、雪山にキャンプに行ったりとお茶目なキャラで会員様と一緒に成功体験を積んでいくことを目指しています。