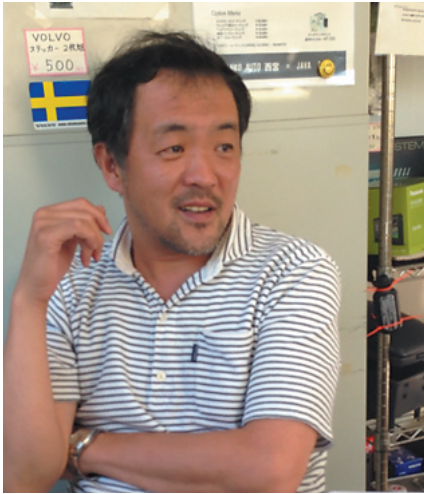




TOP 加盟店 INTERVIEW

シンコウオート編



【TOP 加盟店】

シンコウオート 吉田社長
所在地：兵庫県西宮市
在庫台数：60台



会議で「ワンプラをバカにしとったらアカンで！」と檄を飛ばす

知人に勧められるがままにやり始めたQuickk×Quick。加盟後半半年間は放置状態で活用せずにいたものの、Quick×Quickで車が売れていることを知り、取り組みが一気に加速。4月から本格導入し、すでに10台以上を成約している吉田社長にワンプラの魅力を聞いた。

ワンプラ市場で30万円以上の粗利を確保できたことも!!!

「本当に売れるん?？」
というイメージだった
ワンプラ市場

で、オークションよりも高い価格で車輛を買うというイメージが無かったそうだ。

オークション仕入れとの違い

オークション仕入れとワンプラ市場仕入れの違いについて、吉田社長はこう語る。

ワンプラ市場のことは、他共有在庫の名前を知っていた程度で、「オークション価格より高い値段で売買されている車輛を、買う人がいるのか?」と半信半疑だったという。それもその通り、元々オークションでの仕入れもしていた吉田社長にとって、車輛の相場はほとんど頭に入っており、客注があったとしても、オークションで仕入れができたの値段が想像できていたの

「たぶん、業者さんもお客様から問い合わせがあったら、ワンプラ市場の画面を見せているんだと思う。こんな車がありますよ。みたいにね。良い車が見つければ、そのまま客付けされて業販に繋がるわけですよ。オークション仕入れの場合は、車輛を想像させてイメージで売わけじゃないですか。そこが違うんでしょうね。」

バイヤー側がどのようにワンプラ市場を活用しているのかのイメージができてからは、Quick×Quickの取り組みにも火がついた。加盟後半年間以上も活用しないまま放置状態だったが、今年の4月に車輛登録を増やしたところ、2ヶ月間で10台弱の成約につながった。

「0」で普通だと思ってたから、「1」でもすごいと感じた

ワンプラで売れ始めていたという噂を聞いたものの、その効果がすぐに現れるとは思っていなかった。しかし、2ヶ月で10台弱の成約という実績を目の当たりにし、吉田社長の考え方も大きく変わり、今ではグループ会議で「ワンプラをバカにしとったらアカンで!!!」と他店の経営者に檄を飛ばすこともあったという。車輛が回転していれば、店頭での広告にも変化がでてる。色々と実験をしながら結果を分析しているとのこと。

「何をしたらいいんだろう」

● 資料請求・問合せ先

Quick×Quick サポートセンター

神戸市東灘区向洋町中6丁目9番
TEL：078-200-4546
FAX：078-843-0611
http://www.919919.jp/

と迷っているぐらいなら、まずはチャレンジしてみたい! 「どうしよう」と相談されたら、「はよせんかい!!!」と答えるね。とQuick×Quickのワンプラ市場の効果に太鼓判を押していただいた。

Quick×Quickの魅力とは

Quick×Quickのワンプラ市場は、初期の導入投資がからず、成約時の手数料のみというのが利用者にとっての大きなメリット。バイヤー側の立場でも、写真点数が多く掲載できるので、車輛の状況が伝わりやすくなっている。現在では全国約900社の中古車販売店のかたに加盟をいただき、店頭在庫車輛を登録いただいている。