

では1人当たりの400件を下回る例もある一方、件を超えるケースがある。バラつきが大きく、ひとりへ十分な対応が行えない可能性もある。期的な保有台数の増加に合わせて適正水準を設け、対応力を強化し、他銘柄への流出を防ぐ。

岡の自動車販売シェアの13%から2010年に引き上げる目標に引き上げる目。販売店数は200店舗を下限現状を維持する方販売スタッフ数は増加に合わせ、一方3千人から500人程度増やす。こうした中で販売スタッフ1人当たりの管理顧客数も適正レベルを実現する計画だ。拠点の統廃合によりバラツキが大きくなっていったが、きめ細かなフォローができる上限を450件とし、これをベースに標準化を図り顧客サービスに参画した。自動車教習所でセル(土岡憲次郎代表、東京都渋谷区)は、運転免許取りたてで初めてマイカー購入を検討している若者層をターゲットに絞った中古車販売仲介インターネットサイトの運営

2011.12.6 日刊自動車新聞

教習所をターゲット

中古車販売仲介サイトに参画

中古車輸出サービスのアクセル(土岡憲次郎代表、東京都渋谷区)は、運転免許取りたてで初めてマイカー購入を検討している若者層をターゲットに絞った中古車販売仲介インターネットサイトの運営に参画した。自動車教習所でセル(土岡憲次郎代表、東京都渋谷区)は、運転免許取りたてで初めてマイカー購入を検討している若者層をターゲットに絞った中古車販売仲介インターネットサイトの運営に参画した。自動車教習所でセル(土岡憲次郎代表、東京都渋谷区)は、運転免許取りたてで初めてマイカー購入を検討している若者層をターゲットに絞った中古車販売仲介インターネットサイトの運営に参画した。

アクセル

目指す。新サイトは「クルママ」という名称で30歳以下、もしくは免許取得3年以内の若者層を対象とした。マイカー購入経験のない若者に特化した中古車販売仲介サイトは国内初。先月からテスト運用を開始した。サイトを経由すると中古車を店頭価格よりも安価に購入できる「わかば割引」を設けるなど特典を用意した。JACOLAのCM配信用テレビを設置する約300校の

日本の自動車市場は少子高齢化が進み縮小が避けられないという見方が強まっている。しかし、このような中でも様々なビジネスチャンスが顕在しており、それを見つけて出せるかどうかが企業の成長を左右ことになる。福祉車両の販売をはじめ新たなチャレンスの発掘に乗り出たオートコミュニケーションズ(オニキス)の経営トップに今後の取り組みなどを聞いた。

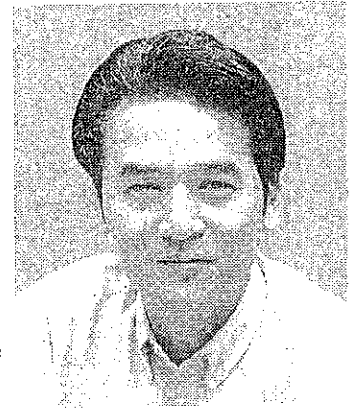
ニーズに届いていい分野を開拓

経営状況は

東日本大震災などの影響配していたが、予想以上に調に推移している。新車販売設定ローン「ワンナツステム」は10月以降に持ってきた。ただ、新車市回復してきたものの、安ていいかはわからない。はものすごく変化しておこつた状況への対応にしなければならぬ。少齢化が進み全需が減って

オートコミュニケーションズ(オニキス)

鄭敏社長に聞く



国内マーケティング

ノウハウを福祉車で発揮

いくことは確実だ。その中で法人と福祉車両の販売、メン成長していくには我々の手がテナンスで提携した。高齢者

ニーズに届いているかどうかをしっかりと検証し、届いていないところを開拓することが大切だ。一どのようなニーズに開拓の余地があるか。「例えば今年8月にNPOの余地があるか」

や体に障害があり公共交通機関の利用が困難な「移動制約者」は約600万人いると推定されている。しかし福祉車両市場は年間3万台ほどにとどまっておろ、必要な人が利用できる

SNSの活用にも注目

く、ユーザーとの絆を持つために使うべきだと考える。自動車を使い方を始めユーザーに役立つ情報を発信するSNSを加盟店やビジネスパートナーと協力していく。合わせて女性向けサイトなどを検討しながら女性に車をより楽しんでもらうための取り組みに力を入れる。「中国勉強会を立ち上げたがそのねらいは「中国には様々な可能性があるが、いきなり日本から現地に進出してもビジネスが上手いとは考えられない。まずは日本と中国がそれぞれを理解することが必要で、こうしたやり取りを継続していく中でビジネスが生まれてくる。中国出身の私が媒介になってお互いの勉強を進める」

自動車教習所でコマージュルを流しサイトへの誘導、入会につなげる。配信用テレビは1日平均で約10万人の教習生

おかげさまで50周年
saga は蛍光管式作業灯の
トップメーカーです。
Strong Light
嗟電機工業株式会社
本社 145-0076 東京都大田区田園調布南 10-5 TEL. 03-3759-8261 FAX. 03-3756-2131
http://www.sagaden.co.jp/

の視聴機会があるという。アクセルは小売店にリピート客予備軍と言える自動車初心者の若者層への販売機会を提供し自社のビジネス基盤を強化する。同社の中古車輸出サービス「輸出いちば」の会員小売店の国内販売を支援することと、同サービスの新入会員開拓につなげることもねらいにある。仲介サイトの参加小売店は現在、50社集められた。

また、将来は同サイトのサービスを買取り、新車販売に広げ、そこで発生した下取り車などの輸出仲介を事業化することを目指す。