



- 16日 移動展示会 (中部自動車学校)
- 17日 こどもモータースポーツフェス



過去最高 来場記録達成!
836名 (大人527名・小人309名)
初めての「こどもモータースポーツフェス」ではランバイクや同乗走行で大盛況! たのしそうなお子様や、その姿をカメラにおさめようと必死な親御さんが印象的でした。イベント初参加のお客様も多く、たくさんの方に喜んでいただきました。

- 17日 ネットボンジュールマルシェ



今年初となるマルシェが開催! 天候にも恵まれ、11組の出店者さんとお客様で賑いました。骨盤矯正を受けている村井部長の姿も発見!

- 7・8日 新入社員トヨタ工場見学



- 10日 新入社員父兄見学会



4月に入社した新入社員の父兄の方を招いて、会社見学会が行われました。会社の取り組みについての説明や本社敷地内の施設見学をしました。

- 15日 高岡店改装工事完了! (社員用お手洗&喫煙所)



高岡店のトイレと喫煙所がリニューアル! 近日中に工場の床も工事完成予定です。

CUSTOMER'S VOICE お客様からの声 (CSハガキより)

あまり車を購入することができないのに、担当の井上さんからまめに連絡をさせていただきうれしく思っています。子供達が小さいときイベントなどで楽しませてもらったりと、とても満足しています。
車のプランなどいろいろ教えてもらい、すぐ購入の決め手になり助かります。井上さんを信頼していますし相談もしやすいので、これからも井上さんから購入したいと思います。
車は3台ですが、もう1台はまた近々考えたいと思っています。
(魚津店 井上さん担当 / 滑川市在住 M様より)

お客様への感謝の気持ちを忘れずに接客することを心掛けています。「お店に来てくれてありがとう」「話を聞いてくれてありがとう」どんな些細なことにもお客様に感謝すること、それを伝えることで自然と心からの笑顔になるし、お客様との関係も作られると思います。
M様は何十年にもなるお付き合いをさせていただいて、他社で購入されたこともありましたが、そこで途切れることなくずっと関係が続いています。点検時期のご連絡だけでなく、新車や保険など新しい情報を随時ご連絡しているので、このようなハガキをいただけたのかなと思い、ありがたいです。
(魚津店 井上さん)



今まで多岐にわたり、細部に至るところまで配慮していただき、こんな営業の方は二度と会えないと思い、日々感謝しております。
売ってしまえばそれで終わりという営業マンが多い中で、売ったあとも心配り・気配りをしていただき、今後も高畑さんが動いている限り、この方から購入したいと娘と話をしております。
(U-Carステーション 高畑さん担当 / 神奈川県在住 T様より)

「当たり前のことを当たり前にする」ことを意識しています。あいさつ・お客様の話をしっかり聞くこと・約束を守ること。これらはすべて当たり前のことですよね。営業マンとお客様も、人と人との関係だから、当たり前のことをキチンとして、たまに抜けちゃったときには連絡をいれてフォローしておいて…っていうのを私は大事にして、お客様とつながっています。
GOOの取り組みもなかなか思うようにいかず、改めて対応はむずかしいなあと感じています。頭では理解しているのだけれど実際に実行するにはスムーズに意識しすぎずにできるようにならなければ…今後もU-Car全員で頑張っていきたいです。
(U-Carステーション 高畑さん)



◀編集後記▶
ネット富山CS情報誌 AMIEGOO (アミーゴ) をご覧いただき、ありがとうございます。
さて、92年前の今日、1923年5月26日にフランスのサルト・サーキットで世界最高峰の大会ともいわれる「ル・マン24時間耐久レース」の第1回大会が開催されました。ネット富山も12月にヴィッツやハチロクの耐久レースに参戦予定ですが、その前に来月6月15日にはおわらサーキットにて富山県内プリウスカップが開催されます! 優勝目指して頑張りますので、ぜひ応援くださいますよう、よろしく申し上げます☆
最後になりましたが、大見専務、法人営業課・魚津店のみなさん、井上さん、高畑さん、快くインタビュー等に応じていただきありがとうございました! 次号もお楽しみに☆ (編集部 高城)

- NEXT**
- GOOレポート (魚津店)
 - ありがとうリレー (U-Car)
 - CSアンケートハガキ紹介 etc...



特集 4月新設 法人営業課ってどんな部署?

●法人営業課 設立の経緯や今後の狙いは・・・大見専務に伺いました!

★CR活動の徹底と見直しができる!
以前は法人客に対してのフォローが徹底されていませんでした。そのため、他社にサービス入庫したり紹介客をもらえなかったり…。売ったら売りっぱなしにするのではなく、定期的な訪問活動や毎月のフォローをしっかりとすることで、タイミングのいいご提案ができ、販売台数の拡販やサービス入庫の増大が見込めます。またCR活動を徹底して行い、調子伺い等でお客様のご要望に応えることで、お客様からの信頼度も上がり、紹介客の確保にもつながります。これらを会社として確実に取り組むために、法人営業課設立に至りました。

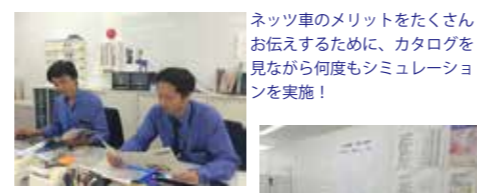
★ウェルキャブステーションを立ち上げ、福祉車両の増販!
今まで苦手意識が強かった福祉車両に対して、専門知識をもったスタッフがいたり保険会社とタッグを組むことで、必ず拡販が可能です。今秋にはウェルキャブステーションを立ち上げ、社会福祉法人や医療法人へこちらから福祉車両の提案できるようにすれば、ウェルキャブ車増販につながることも、法人だけでなく個人のお客様へもウェルキャブ車への認識が広がると考えられます。すぐに結果をだすのは難しいかもしれませんが、地道にきちんと管理・フォローに取り組み、提案商品の幅を広げていってほしいです。



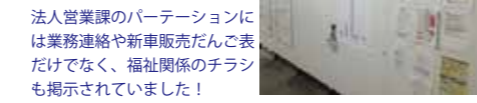
大見専務、お忙しい中貴重なご意見を聞かせていただき、ありがとうございました!

●法人営業課 加田課長&大山係長に直撃☆

—法人営業課立ち上げからの1か月を振り返るとどうでしたか?
今は稲川部長からいただいた法人リストを見ながら、大見専務や村上取締役、担当営業さんと一緒に挨拶まわりを中心に行っています。法人営業課として企業に向うので、会社の顔になれるように頑張っています。また、訪問した方は「訪問カルテ」を記入(訪問日・保有車・引き継ぎ内容等)し、次回からの訪問に備えています。
まだ手さぐりで業務に取り組んでいますが、会社と会社を結び部署であると考えているので、より密なつながりを作れるよう励みたいですね。



ネット車のメリットをたくさんお伝えするために、カタログを見ながら何度もシミュレーションを実施!



法人営業課のパーテーションには業務連絡や新車販売など表だけでなく、福祉関係のチラシも掲示されていました!

—今後の抱負などを教えてください。

サービス部から異動になり、まだまだわからないことばかりで戸惑っていますが、みなさんに教えていただきながら、なんとかやっています。
今後は各部署で情報を共有・広げていき、車両販売だけでなくサービス入庫もしていただけるように法人の方ともつながっていききたいです。あたたかく見守ってください。
(法人営業課 加田課長)

まずは6月にサービス助士の資格を取り、ウェルキャブステーションを立ち上げたいです。また、福祉関係のイベントの場や、今までフォローしきれなかった福祉関係の法人さんへも積極的に出向きたいです。
今後福祉車両の必要性はもっと重要視されていくと考えられますし、ウェルキャブ拡販のためにも率先して頑張りたいです。
(法人営業課 大山係長)

ちなみに…

本社2F 本店事務所内に法人営業課があります☆
TEL: 076-451-2817

本社2F 見取り図

法人営業課のみなさん、ご協力ありがとうございました!

Thank you so much ありがとうリレー

ありがとうリレーとは…
日頃の感謝やちょっとしたことへのお礼をリレー形式でつなげる企画です! バトンを受け取った方は、だれかに「ありがとう」を伝えましょう!
1・2人目は店舗内で、3人目にバトンを受け取った方は次の店舗にバトンを渡してください(A/A)

魚津店 長江さん
→魚津店 土居さん

いつも細かいフォローありがとう。眞物を献上しますので、今後もよろしくお願ひします。

魚津店 土居さん
→魚津店 樽井さん

面倒な飛込み来店でも、いつも嫌な顔ひとつせず話を聞いてくれる樽井さんにありがとうの一票です!

魚津店 樽井さん
→U-Car 中田さん

いつも困ったことがあるとなんでも相談にのっていただき、ありがとうございます。

次回はU-Car 中田さんから! よろしくお願ひします!