より高いクオリティを目指すウォーターコートメールマガジンー

NMStut

発行日:2003.4.7 Vol~23

発行責任者:株式会社エヌエムウォーターコート 車関連事業部 松井正己

TEL0776-24-3428 FAX0776-24-3150 http://www.watercoat.co.jp E-mail: m.matsui@watercoat.co.jp



今回は、自動車販売・整備に加え今話題の軽鈑金と自動車全般に渡り 広くアフターサービス関連に事業展開されている施工店を紹介します。 プロフィール

ディーラーに負けない設備と技術と能力で あなたに安心、満足をお約束します。

社 名:有限会社郡自動車

カーコンビニ倶楽部こおり

代表者: 中谷幸博

住 所:福井県勝山市荒土町松ケ先 9-8-1

TEL:0779-89-3700 FAX:0779-89-3666

ホームページ http://www.kori-car.com

メールアドレス info@kori-car.com

加入団体:全日本ロータスクラブ

FC 加入:カーコンビニ倶楽部加盟店





経営理念

お客様のニーズを形にして提供し、サービスを持ってお応えし、安心と信頼を共有できる会社を目指す。

中谷代表にインタビュー

Q1:自動車販売整備に加え、軽鈑金のフランチャイズやウォーターコートをはじめた動機目的は?

A1:他社との差別化を図るためには自社の商品アイテムを増やさなければ生き残りは難しいと考え、鈑金 FC、ウォーターコートを商品アイテムの一つとして導入を図ったが、特にウォーターコートは短いサイクル商品としてはうってつけのものでした。



Q2:数あるコーティングの中でウォーターコートを選ばれた理由は?

A2: 一番大きいポイントは特殊な技術、熟練を要せず時間もかからないという点と、環境にも優しくまた料金的にもロープライスで提供でき、ユーザーとの接点も2年間のお付き合いが継続して出来る点も大きな魅力です。

Q3:現在洗車会員の加入率はどのくらいですか?

A3:自社において、ウォーターコートは新車をメインにして施工しておりますが、新車に対する付加率は乗用車で約60%位です。まだまだ100%を目指してPRして行きたいと思っております。

Q4:会員システムをご紹介ください

A4:施工ユーザーには会員カードと保証書の発行をしてコンピューターでの顧客管理を行い、メンテの事前アピールを行い、入庫促進を行っております。メンテ洗車入庫時には、外装チェックも行いキズ補修等があれば、一緒に処理させていただくようそちらの営業も合わせて行っております。

Q5:施工されましたユーザーの反響や感想を お聞かせください。

A5:スタートから現在にいたるまでユーザーよりの苦情等は一切受けたことがありません。メンテアプローチ前にユーザーより何時洗車してくれるのかとの問い合わせもあり、定期メンテまで待てないお客様もいらっしゃいますし、乗用車に施工したがトラックにもやりたいというお客様もおられました。



インタビューいただいた中谷代表

インタビュア能美の感想

郡自動車様は、導入後 2 年になりますが、私どもが提案しているお客様囲い込み方式の洗車会員システムを上手に活用され、併設されているカーコンビニ倶楽部との連携でサービス入庫を確実に増やされ、サービス来場アップを効果的に活用されております。今後益々のご発展ご活躍を期待いたしております。





シリーズ・その14



洗車嫌いの私なのに、白い車がピカピカ。

カーコンビニ倶楽部こおり・ウォーターコート洗車会員、勝山市の山口様に感想を聞きました。

乗ってる車はニッサンのプレサージュ。私は洗車をマメにする方ではないです。それなのに、汚れが一番目立つ白 いボディを購入。「いつでも乗っ白なボディで観察と走りたいよなぁ」と考えていたそんな私に、購入先の担当者 が「一屋試してみませんか?」と薦めてきたのがウォーターコートです。施工後まず感心したのは、汚れの着きに くさ。1ヵ月ほど洗車しないで放ったらかしだったにも持らず、汚れはうっすらと着いている程度。汚れがあった としても軽い水洗いでサッと落ちてしまうんです。ウォーターコートはボディ表面に保護皮薬を形成し、汚れから ボディを守るらしいです。また紫外線も造り、ボディの変色を抑える効果もあるそうです。つまり定期的なウォータ ーコート施工で私の機事は真っ白な新車であり続けられるということです。当然、ワックスなんて必要ないですよ!(笑)



を開合せた/株式会社エヌエム ウォーターコート事業部 T910 OB54 長州市部中4丁目11-22 TEL0776-24-3428 FAX0776-24-3150