

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

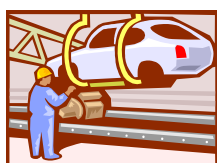
NMふれす

発行日：2003.4.28 Vol～26

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

施工店紹介



今回ご紹介のワークスヤグチ様は、常に業界の最先端技術をいち早く導入され、「品質・サービス日本一」を目指し、着々と成長を遂げているお店です。これには確固たる会社理念を掲げ、その理想実現に向かって徹底した教育指導のもと、とにかく実践することを第一に営業展開されております。

株式会社ワークスヤグチ 美野里工場

〒319-0113 茨城県東茨城郡美野里町竹原 1727-3

代表取締役社長 矢口建雄

TEL0299-49-1021 FAX 0299-49-1380

全日本ロータスクラブ、コバック車検 FC、カーコンビニ倶楽部 FC

http://www1.ocn.ne.jp/~wyaguchi/top_link.htm [MAPはこちら](#)



矢口建雄社長

* 会社理念 *

□経営理念	楽しく・愉快地 人生は一度しかないものです。どうせ一度しかない人生なら、面白おかしく生きた方が良いに決まっています。ですから、ワークスヤグチの関わる全ての人が楽しく愉快地に人生を送りたいものです。
□営業方針	はい・喜んで・直ぐに・そして確実に 出来たかどうかの確認 ワークス・ヤグチの営業方針「仕事に対する姿勢」。 1. 明るく「はい」と気持ち良い返事を、必ずする事 頼んだ方が、この人に頼んで本当に良かった、と思えるような、心から出る明るい「はい」と言うやる気を感じる返事が必要です。 2. 仕させて頂くものです どんなに、つまらないと思える仕事でも仕事です。 仕事は、させて頂くもので、やってやるものではありません。 3. 直ぐにやる事 相手は、頼んだことを直ぐにやってくれる事をあなたに期待しています。 ですから期待を裏切らないように直ぐに実行してください。 4. 確実に出来たかどうかの確認が大切。

	<p>必ず、頼んだ側の人を確認する。</p> <p>5. より良い仕事を目指す</p> <p>現状で満足してしまうと、必ず世の中の進歩について行けなくなります。</p> <p>自己研鑽に励み続ける事。</p> <p>約束を必ず守る事</p> <p>出来映え・納期・見積もり（予算）などの約束を必ず守らなければなりません。</p>
<p>□ 目指すもの</p>	<p>品質・サービス日本一</p> <p>(目指せ優秀総合自動車整備工場)</p> <p>我々ワークス・ヤグチの社員は、カーアフタービジネスにおいて、常にお客様の立場に立ち、安全性・経済性・快適性を追求し、</p> <p>より便利で快適なカーライフをお楽しみいただけるよう努力し、</p> <p>尚且つ地球環境を守りながら、お客様と地域社会に貢献しなければならない。</p> <p>安全性</p> <p>どこよりも、最新の高技術を目指す勉強熱心な集団になろう。</p> <p>確実な技術、クレームの無い作業を目指そう。</p> <p>経済性</p> <p>整備経済は、常にお客様の立場に立って経済負担（費用対効果を考えて）の少ない方法を考える。</p> <p>快適性</p> <p>何処よりも、早いサービスを提供し、お客様の期待を上回るサービスに徹する。</p> <p>何処よりも、社員のマナーの良い会社を目指す。</p>

矢口社長に一言インタビュー

Q1:ウォーターコート導入のキッカケは？またその目的は？

A1:ロータス茨城支部例会時に、その説明とデモをみて導入を決心しました。まずウォーターコートの魅力は、今までの商品とは全く違う「本物である」ということで、お客様に真に良いものを自信を持ってお勧めできるということですね。また、今整備専門者に一番必要とされている顧客の固定化として、年間に何度も来ていただけるというリピート性の商品で、お客様を固定化できるという魅力も大きいです。

Q2:洗車会員システムはどのような方法ですか？また会員は何名位ですか？

A2:お客様の1回のご負担があまり無い様に、分割方式を導入しています。また洗車会員は現在 100 名余りです。会員システムは当社下記のホームページでご覧下さい。
[●ウォーターコート](#)

(是非クリックしてご覧になってください。大変参考になる方式で展開されております)