

好事例紹介

同友企業名：有限会社 小高屋商会

質問

【問1】 現在、お使いの商品は何ですか？

【問2】 なぜその商品を使おうと思ったのですか？また、どの様なお客様に使っていますか？

【問3】 他社商品ではなく、USC 商品を使っている理由は？

【問4】 どの様にお客様にすすめていますか？

【問5】 お客様が断ってきたときはどうされていますか？

【問6】 利用前と利用後の変化について

【問7】 USC 商品を使うメリットはありますか？

回答

【問1について】

エコクリーナーエンジン・クーラントプラスを使っています。

【問2について】

エコクリーナー：

きっかけはマツダのディーゼルエンジン車でした。汚れがたまりやすく、マツダディーラーでも使っているとの事で試してみました。ディーゼル車にも利用可能なので、他メーカーのディーゼル車でも使っています。ガソリン車に関しては、オイル交換をまめにしていない方におすすめしています。

クーラントプラス：

スーパーLLCが増加し、交換頻度が減少していました。性能は徐々に劣化していくので、補充で使っています。また、全交換すると費用がかさむので断ったお客様に提案しています。作業時間短縮にもなっています。

【問3について】

ロータスに加入して、売っていきたいと思ったので使っています。以前はワコーズさんも使っていましたが、少ない数の利用だったので疎遠になってしまいました。

【問4について】

基本見積もりに入れていますが、ただ、いろいろな状態のお車があるので都度状態を見ながら提案しています。

【問5について】

しつこく薦めると押し売りになってしまうので無理に進めるのではなく、お客様第一で提案しています。「今回はこういった状態で大丈夫ですが、次回はおすすめします」といった形でお話ししています。

【問6について】

今までクーラントを交換しない方には商品を提案できませんでしたが、提案できる商品ができて売り上げが増えました。また、クーラント交換だと作業時間がかかってしまっていたのですが、クーラントプラスを使う事で大幅に時間短縮できたことが大きな変化です。

【問7について】

メリットとしては、先程と重複してしまいましたが、提案できる商品が増えたのでその分お客様への提案も増えたことです。利益の増加・作業時間の短縮もメリットとなっています。