



中古車無在庫販売の実務

お客様が満足。
お店が儲かる。

AS 株式会社 オートサーバー
AUTO SERVER

2020/2/1 第2版

3. クルマが買えることをお客様はご存じですか？

◎クルマの販売をしていること自体をお客様に伝えましょう

- ①まずは車検のお客様にクルマ販売のアプローチをしましょう
- ②紹介できる“道具”を用意しましょう（なるべくコストをかけず）
- ③わかりやすく、選べる商品を紹介しましょう

例…新車をご希望のお客様には
⇒マイカーリース・店頭未使用車検索
中古車をご希望のお客様には
⇒店頭商談NET・ポッキリ車の展示

- ④対面で、丁寧な説明をしましょう

- ⑤お店ならではの『安心』『サービス』を伝えましょう



諸費用込み●●万円、という売り方
キレイに磨いて展示するのが効果的です



お客様の関心が高い新車マイカーリース
車販を行っていることを効果的にアピール
できます（ディーラー車両の委託展示も

クルマが売れていく比率は 新車：中古車=6:4

新車も中古車もわかりやすく、訴求力のある商品を品揃えし、
展示しましょう！

6. 車販のきっかけは、こうやって作りましょう

◎継続的なアプローチこそが、もっとも効果的な販促活動です

(1)メール・DMでアプローチ

- ・1年前：車販
- ・半年前：車販＆車検
- ・3ヶ月前：車検



DMにマイカーリースの
取扱い告知等が効果あ
り。

(2)継続車検見積時に提案

- ・車検見積りが前回より高い
- ・年式が古い
- ・走行距離が多い
- ・燃費が悪い



中古車ユーザーの車検
見積の10人中3人は
買い替えの潜在顧客。

(3)継続車検取得後に提案（～半年）

- ・お客様は気に入ればいつでも
買い替える
- ・車検残たっぷりて高額買取
再販しやすい

車検後、半年～1
年以内の買い替えが意
外と多い。

◎一般的な買い替えの目安

★新車ユーザー平均買い替え時期は購入から8年
（ここ10年で1.5年延びています）

★中古車ユーザー

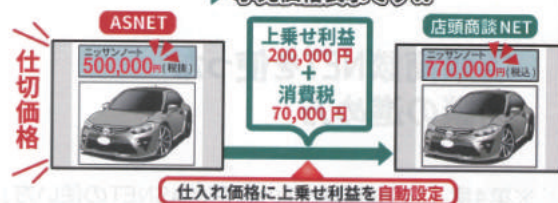
- ・距離10万Kmオーバー：車検費用↑、売却価格↓
- ・初度13年超：自動車税、重量税が高くなる

1. 店頭商談NETを使いこなす

店頭商談NETは3つのサポート機能で、店頭での販売
プロセスを支えます。

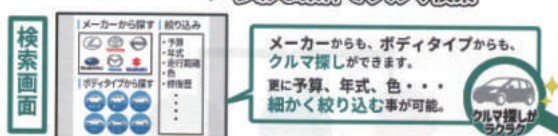
◎サポート 1

▶小売価格表示です!!



◎サポート 2

▶多彩な条件でクルマ検索



◎サポート 3

▶見積書と注文書もその場で印刷

