

売るより売れる環境を！ エアプラ活用術

エアプラを運営する
タイツ社長です♪

監修：株式会社イプラ 小田泰平

そのクルマの魅力、お客様に語れますか？ 属人化から仕組み化へ

これから車販に力を入れようと思うお店やスタッフ不足に悩んでいるお店…。そこで壁に突き当たるのが車の魅力をどう伝えるか？問題。日々、新しい車種や入荷があるなかで社員全員がクルマの魅力を把握することはハードルが高いと感じるお店もあるのではないのでしょうか？また時間がなくて営業研修もなかなか進まない…。そんな悩みを解消する方法があります。



クルマの魅力を憶えられない営業マン

誰でもすぐにスーパー営業マン！1枚のカンペが会社を救う！？



価格と一緒にPRシートを作っておく

誰でも対応できる環境や仕組みが重要

いま、コンビニでも外国人労働者をよく見かけます。日本語が上手に話せなくても問題なく接客対応できるのは業務を**属人化させることなく『仕組み化』**しているから。これはクルマ業界も同じです。例えば価格ボードの横に車の特徴や機能、写真などをまとめたPRシートを貼り出しておけば、お客様もそれを読む

だけで特徴がわかります。同じく営業マンもそれを読むだけなので誰が対応してもムラのないセールスの平準化が図れます。これから少子化で整備士だけではなく営業マンの採用も難しくなっていきます。売り場環境で「無言のセールスマン」に仕立てるポップや、魅力が簡単に伝えられる仕組みがあれば誰でもスーパー営業マンに変身できます。

つまり
結論

- ✔クルマの魅力を「**どう伝えるか**」問題
- ✔だからこそ誰でも対応できる「**仕組み化**」が大切
- ✔「**PRシート**」を使ってスーパー営業マンに変身！

今すぐ『エアプラ』で検索！「PRシート」が作れます！