

イピンあ
タプ
ビラ
ユ塾
ー生

02

株式会社くるま生活
井上取締役リースの認知課題を売り場ツールで解決！
商談数が劇的に増加！リースの認知向上と
販売促進

当店では「中古車販売店」という印象を持たれるお客様が多く、新たに推進する「オートピアリース」の周知が課題となっていました。さらに、販売の伸び悩みもあり、リースの魅力を分かりやすく伝えるツールの必要性を感じていました。

売り場ツールを活用
した店舗改革

そこで、ぴあプラのプライズボードをはじめ、目に入りやすいのぼり旗やタペストリーなどの売り場ツールを導入しました。これにより、展示場だけでなく店内でもリースに関する情報を目立たせ、店舗全体のイメージを刷新しました。

成果と今後の展望

これまでの中古車販売に加え、新車リースの提案が可能となり、リース契約を目的とした新規来店者も大幅に増加しています。商談の際には「中古車」と「新車リース」の両方を提案することで、選択肢を広げることができ、成約率も向上しています。今後は、より購入イメージが湧きやすい店舗作りを進め、さらなる商談数の拡大を目指していきます。

売り場ツールで変わる
顧客体験

「リースはよく分からない」というお客様の声が減り、来店者が自然とリースに興味を持つようになったことが、商談数の増加につながっています。ぴあプラのツールを活用することで、顧客体験が向上し、店舗全体の商談数が着実に伸びている実感があります。



売り場ツールを導入した展示場



インタビュー動画が見れます▲