



株式会社リライトガレージ
山田代表取締役社長

売り場づくりの課題をぴあプラで解決！ 具体的な売り場づくりのノウハウを伝授！

車販売の認知向上と 売り場づくり

車販売を推進するにあたり、店頭活性化のひとつである売り場づくりが課題となっていました。具体的なノウハウや法則性が理解できていない状態で、**売り場づくりの基本的な考え方やわかりやすく伝えるツールの必要性**を感じていました。

売り場づくりのツールを導入

まずはぴあプラ塾で売り場づくりの基盤となる考え方を学び、ぴあプラのプラットフォームを導入することにしました。ポップ作成だけではなく、**売り場づくりのノウハウなどの伝授**があり、最初提案通りに行うことから始めてみました。

成果と今後の展望

お客様の目に留まりやすい目立つポップは、**来店数の増加やお問い合わせ**につながりました。また、車販以外のお客様にも周知されることで、**整備などから車販へと流動性を高め、中古車販売の成約につながる動き**があり売り場づくりの大切さを改めて感じました。これまででは手探りでやってきたことも、方向性が見えてきたことで**戦略的なポップの活用**ができるように考えています。



売り場ツールを導入した展示場

心地よく過ごせる空間づくり

まずはお客様が心地よく過ごせる空間であること、このことを大切にしています。ぴあプラのキャラクターであるかわいいクマが、お客様の心を和ませます。中和的な役割になってくれることを期待しています。



インタビュー動画が見れます▲

