

イピ ンあ タプ ビラ ユ塾 ー生

04



有限会社丸中モーターズ商会
長島 代表取締役

販促施策の一環でぴあプラを導入！ わかりやすいポップでスムーズな契約！

新規事業の展開と 戦略構築

新たに推進する「総額三十五万円以下の中古車販売」の周知や展開が課題となっていました。また中古車販売の促進と共に、中古車をフックにして新規顧客呼び込むなど、**販売促進と集客強化**が求められていました。

販促施策の一環で ぴあプラを導入

何でもやってみようと思う中で、ぴあプラ塾で販促促進の目的や手法を知り、ぴあプラのプライスボードやポップを導入することから始めました。**簡単に作成できることで時間短縮**にもなり、何よりも**ひと目でわかりやすい**ということが決め手となりました。

効果と今後の展望

目立つポップは多くのお客様の目に留まり、中古車販売を始めたことが徐々に周知され、**新規顧客の獲得**につながり始めました。また、ひと目でわかりやすいポップは、**お客様の質問が減少し、スムーズな契約**に至るケースが増えていきます。同時に**営業マンの手助け**にもなっているようで、お客様との会話も和やかに進み、とてもいい展示場ができたスタッフ一同喜んでいきます。

継続的実施から習慣化

季節やイベントなどで変えるなど、**継続的に実施**していきたいと思っています。フロントとセール・スタッフが一体となり全員でより共有連携しながら今後どのように進めていくのか、**ワンステップ上を目指して取り組んで**いきたいと思っています。



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▲



閲覧ありがとうございます