

新谷チーム、 とれちゃいました!

販売キャンペーンのチーム別販売台数売り上げ部門で1位になった「東海道山陽新谷線 この電車は福岡発→新大阪行き ひかり592号です。」チーム。チームリーダーの新谷さんを始め、他メンバーに1位をとれた理由についてお伺いしました!

個人の能力にかかわらず、
全員の気持ちが1つに!

まず最初に、吉村さんがこの2か月間ですごい数字を叩き出してくれたのが、非常に大きくあります。新卒で4月に入社した営業の船越さんも、販売台数はわずかでしたが、最後まで心折れずにやり抜いてくれました。他の同期の活躍が刺激になったようです!また、事務職の川谷さんと工務の茂箆さんは、普段なかなかお客様と接点のない業務であるにもかかわらず、家族や友人などにジョブカーズへ足を運んでもらうよう声をかけてくれたおかげで、オイル交換などの受注も増えました!一見、小さな売り上げのように見えますが、キャンペーンが終わってからの仕事にもつながっていくと思っています。



枚方本店 主任
しんたに まさき
新谷 正樹さん

私はこれを
頑張りました!

気持ちを切らさないよう
メンバーの士気をアップ!

自分自身がしっかりと数字を出すことはもちろんですが、チームの士気が落ちないように、顔を合わせるたびにメンバーには「頑張っていこう!」と声かけをするように意識。また、キャンペーン1か月が経過した頃に、皆で串カツ屋さんへ食事に行きました。ハンディキャップというルールにより、8月終了時点でトップだったうちのチームは、8~9位まで順位がダウン。ただ、そこで心が沈まないよう、「ハンデをもらっているチームには負けたくないよね、ここから1位を目指して頑張ろう!」とメンバーに伝えました。多少なりともモチベーションアップになっていたら嬉しく思います。



1位をとれた
理由はズバリ!



バイヤー
よしむら よしあき
吉村 賀明さん

1位をとれた
理由はズバリ!

キャンペーンの有無にかかわらず、「とにかく車を売る!」という活動方針は変わりません。ただ、要因を挙げるとするならば、**メンバー全員がやる気をもって取り組んだ**からでしょう。やる気を出すためには、明確な目標とそれに対するスケジュール感、そして正確な現状把握が必要。従って、その時々
の順位や1位を取れる算段、不足しそうな場合のネタ仕込みなどを全員で意識していました。冷静な分析と、適切なプラン組みが勝利のカギです!

チームの
皆さんへ

いつもご協力ありがとうございます!皆さんのおかげで1位を取れたと思っています。言葉だけではなく実物を還元したいと考えているので、キッチンカーを呼んで皆さんにごちそうできたらと思っています!当日は楽しみましょう!



私は、ネット業務に携わっているため、車が入庫したらすぐにHPにアップできるように段取りをしていました。メールや電話での問い合わせが来たときには、すぐにチームの営業担当に取り次ぐようにして、**販売にスムーズに繋げられるよう工夫**をしました。吉村さんがオークションを頑張ってくれたことも、1位を取れた大きな要因です。みんなで協力して取れた1位です!

1位をとれた
理由はズバリ!



かわたにひとみ
川谷 仁美さん

チームの
皆さんへ

私も3件の案件で貢献させていただきましたが、もっとお力添えになることはあったのではと感じます……。皆さんに感謝です!ありがとうございます!



チームだから勝ち取れた1位!
一人ひとりに感謝です

チームの皆さんの頑張りのおかげで1位を取ることができました!チームでの競争ですので、自分1人ではどうすることもできません。本当にありがとうございます。普段はふざけてばかりの人間ですが、こんなリーダーについて来ていただいて感謝しています。私自身、1位になるのは今回で2回目ですが、ハンデなしで、来年もまた1位を狙います。他のチームの方々もそんな私を抜かせるよう、せいぜいがんばってくださいね!



もろ ひろと
茂箆 勲人さん

1位をとれた
理由はズバリ!

日ごろから工務として、知り合いや友だちに声かけは欠かしません。今回も5~6人に話をして、購入とはいきませんでしたが、オイル交換や点検には繋がりました。実際、2位チームと販売台数は同率だったものの、工務である私の割合も追加されたことで1位になったと聞いています。またチームの強みとして、オークション担当の吉村さんの貢献が大きかったことは間違いありません。特別な作戦はありませんでしたが、それぞれの普段の動きが結果に繋がったように思います。

チームの
皆さんへ

今回の成果は、新谷主任をはじめ、吉村さんや事務の川谷さんの車販売や案件をもってきてくれたことに他なりません。全員で獲得した1位だと感じています!来年は事務・工務のなかで、一番整備の作業をとってきて、チームに貢献できるように頑張りたいと思います!



ちょこっと
豆知識
「東海道山陽新谷線
この電車は福岡発→新大阪行き
ひかり592号です。」
チーム名の由来は?

初めて聞いた方は「何だ、これ?」とびっくりすると思うのですが、これはリーダーである私が、新幹線が好きで好きで仕方なく、わがままを言ってこの名前にさせていただきました(笑)

新谷主任と吉村さんの販売台数がジョブカーズのトップ5に入る売り上げでしたので、お二人のおかげだと思います。新谷主任は、お客様のことを一番に考え「やってあげよう」という気遣いと「これをせなあかん」と、**毎日考えて自ら行動しお客様の信頼を得ている**のです。また、コミュニケーション能力が高く、人を笑わせたい、楽しませたいという精神を持って商談をしています。トップの背中を間近で見た体験を活かし「今度は私も貢献できるように頑張ろう」と思いました。

1位をとれた
理由はズバリ!



ふなこし だいき
船越 大生さん

チームの
皆さんへ

新谷主任、吉村さんをはじめ、川谷さん、茂箆さんがチームを先導してくださったおかげで、私も頑張ろうという気持ちになりました。2023年は導いていただいた分、2024年は私が貢献していきたいです!



販売キャンペーンで

輝いた「俺ら」

大活躍してそれぞれの競争項目で1位に輝いた3名にご登場いただきました。そこで唇を噛み締めて読んでいる皆さん？その悔しさを胸に、この紙面から「考え方」や「やり方」を盗んでしまいましょう！



枚方本店 バイヤー
よしむら よしあき
吉村 賀明さん

自己中心的販売台数賞1位

皆さん国内経済のことまで考えるの当たり前ですよね？(笑)

キャンペーンをとおして感じたこと

国内市場の活発な動きを敏感に感じました。毎年の相場の動きとは違う気がします。あくまで推測に過ぎませんが、部品不足や納車の長納期化などが背景にあるのではないのでしょうか。

個人的な考えですが、そういった機を逃さず、販売数の加速に力を入れるべきだと思っています。私は「安く買ったら安く売る」のが当然という考え方。例えば、通常150万円で購入している車でも、100万円で購入されたら120万円で購入すれば良いと思います。「1台あたり絶対に〇〇万円利益を出す！」という意識を捨て、販売数を増やし、トータルの販売量で勝てればOK！

そしてこれは、回転率の増加に直結します。当社の事業スタイル上、車が売れなかったら新車も置けません。**1台あたりの利益は薄まりますが、どんどん回転させれば総利益は上がり、最終的には国内経済の向きにも繋がるはず**です(笑)

1位を目指すそのあなたへ

とにかく一生懸命仕事に打ち込むこと。目の前のことに真正面から取り組み、「自分に足りない」と感じたことがあれば、しっかりと勉強。それだけで十分です。もちろん個人によってレベル差はあると思いますが、実行できれば1人前の社員。入社してくる新入社員にとっても、頼れる先輩となれるでしょう。

今回注力したこと

チームメンバー同士の協力・連携です。特に車検に関する業務では、皆さんに多大なご協力をいただきました。車検を受けるために陸運局に車を持っていったり、点検を実施してくれたり、そして車検後には車内をきれいに清掃。そういったフォローの連続で、数多くの車を販売することに成功しました。

目標を達成するためのプラン

前回のキャンペーンのときも申し上げましたが、正直に言うと私に目標はありません。順位関係なく「売ったらええやん！」という考え方です。一生懸命仕事をしていれば、結果は自ずとついてくるもの。「今月未達だからどうしよう……。」と悩む時間があつたら、その分を仕事に費やせば良いのではないのでしょうか。車をきれいにしたり、車検業務を進めたりすれば、毎日が充実するはず。逆に言えば、それが私にとってのプランと言えるかもしれません。

自己中心的昨年アップ率賞1位

入社2年目っておいしすぎ！

枚方東店
さわ なおき
澤 直樹さん



販売伸び率1位になれたのは？

去年は入社1年目ということもあり、車も営業もわからないまま取り組んでいました。しかし、1年をかけて少しずつ仕事に慣れていったのが要因だと思います。最初が低すぎたのではないのでしょうか(笑)

去年の自分から変化したこと

1年目は、商談中にお客様に何を言えばいいのかわかりませんでした。また、お客様への言い回しや言葉選びなども稚拙だったと思います。そこを改善できたのは、上司と一緒に失敗を振り返ってきたから。商談後に「どのようなお客様でこういった話になった」と上司に伝え、成約できなかったときは特に重点的に報告。その繰り返しで、ブラッシュアップを図ってきました。お客様の背中を押すタイミングなどは、上司に教えていただいたことで、変えることができたポイントの1つだと思います。

私がこの1年で成長できた理由

上司・先輩の皆さんから、日々ご指導をいただけていることが最大の理由です。また、毎月1回、他店舗の店長が出席する定例会議で、細かいアドバイスを受けられるのもありがたい限りです。会議には私と同じ若手社員が集まり、レベルに沿った指導をいただくことが可能。各々が商談で困っていることを発表し、「そういう場合はこうしたらどう？」と助言をいただける最高の場です。私の場合、お客様からの印象を良くすることが課題だったため、声のトーンを高くしてみたり、言葉遣いなどを意識したりして、**改善と実践に取り組んでまいりました。**

今後注力していくところはココだ

既存顧客の創出です。私は新規のお客様が多かった一方で、先輩方は既存顧客も大切にされており、そこから乗り換え依頼などで販売台数を伸ばしています。一度販売したお客様とさらにコミュニケーションを深め、距離を縮め、販売台数増加に繋げてまいります！



素人名人販売台数賞1位

気づいたら1位やもん！

枚方南店
なかの ゆうと
中野 悠斗さん

営業で心がけていること

お客様の望んでいる条件に合わせた対応をすることです。売りたいものを売るのではなく、まずお客様のニーズを聞き出し、どのような車が欲しいのかという明確な条件を知るようにしています。そして、お客様にご要望を話していただけるようになるためにも、**中野悠斗という名前を覚えてもらい、人柄をわかっていただくことにも注力**しています。

接客の現場以外でも工夫を

店舗では、似たような車種を取り扱っているため、1台1台を把握するために毎日車を見ながら勉強しています。商品理解を深めることで、お客様の希望にあった車をすぐに紹介できるようにしています。

キャンペーンに参加してみた

1位を取れたことに驚いています。自分で考えていたよりも結果を残すことができました。枚方南店には、営業は店長と私しかいないため、最初はあまり伸びが良くありませんでしたが、逆にそれが結束力を強められたと思っています。自分だけでは「お客様に決めてもらえないかもしれない」というときも、店長に助けていただき契約することができました。他店の在庫から販売することもありましたので、周りの人の助けがあってこそこの素人部門の販売台数1位だと思っています。

ココを頑張ります！

正直最初の1年では個人の力もまだわかりません。これから、自分の強みを持てるように来年に向けて頑張りたいと思います！