

MITSUMORI

月刊 三森コーポレーション 2018 夏号
002



夏の売れ筋商品はコレ!

リビルトのエアコンコンプレッサー

隠れた
オススメ!

リビルトの
ハイブリッドバッテリー

Mitsumori's Staff 中古部品マイスター

三森コーポレーションが誇る中古部品に関する プロフェッショナルスタッフをご紹介します



飯田 修
IIDA OSAMU

主な業務: 部品販売フロント

座右の銘: 初心忘れるべからず **勤続年:** 18年

入社のきっかけ: 入社のきっかけは、某自動車ディーラーにお世話になっていた頃、既に三森コーポレーションで活気に溢れ仕事をしている同級生を見て自分も働いてみたい!と思い入社しました。入社時の会社の印象として社員間の挨拶はとにかく元気の良い印象でした。また、部品問合せの電話が鳴り止まず自分がついて行けるか最初は不安でしたが、何度も電話を取っていくうちに自信が付き、いつの間にか率先して取るようになっていました。

趣味・特技: 何度も失敗しているのですが、たまに自家製のささみ燻製作りをやっています。前日からニンニクや生姜を混ぜて漬け込み、一晩冷蔵庫で寝かせてから七輪とダンボールで簡易的に出来ます。素材が痛むので最高気温15℃以下の季節に行うのがポイントです。

休日の過ごし方: 軽い運動のつもりで週に一度位でプールへ泳ぎに行ってます。ビート板なども使用し、いろんなメニューを決めて泳いでます。無理して泳ぐと、継続出来なくなるのが不安なので1時間位の短時間でやめています。(笑)

仕事で気をつけている事: 当然の事ですが、お客様へ商品をご案内する立場なので、価格や程度の要望を出来る限りお伺いして商品をご紹介する様にしております。

お客様へ: 土日営業しておりますので、部品のお問い合わせ以外でも、何でも気軽にご相談下さいませ!

主な業務: 販売フロント

座右の銘: 巧遅は拙速に如かず **勤続年:** 16年

入社のきっかけ: 車が好きでイジる時はよく中古部品を使用しており、車に携われる仕事をしたいと思い、この会社に入社しました。

趣味・特技: 最近ハマり物はギャッベの絨毯です。触り心地素晴らしいの一言。ラグサイズとかの大きい物(高すぎて買えない...)ではなく座布団サイズの小さい物を探しに家具店やネットで見えます。デザインが多種あり、見るだけでも楽しくあれこれ迷ってます。暑い国で作られる絨毯の不思議、毛足の長さ、密度が肝とかで夏場も快適だそうです。それまでには購入したいですね。

休日の過ごし方: 休日はひたすら家の掃除をしています。散らかし子ちゃんが2名いるので週末になると大変な事になっており、出しっぱなしを片づけて、捨てる行動を繰り返して、それでも1歩進んで2歩下がる状態が続いています。

これからは断捨離を趣味にしようかな(笑)

仕事で気をつけている事: リサイクルパーツは新品と違い1点物なので、色だけでなく程度や金額も違います。ご要望の商品は何かを聞く事に注意を払ってます。

お客様へ: いつもお問合せありがとうございます。これから夏本番!コンプレッサーをはじめ電装品のシーズンです。暑さに負けず皆様のお役に立てる様、頑張っていきます。これからも宜しくお願い致します。



伊藤 貴寛
ITO TAKAHIRO



Mitsumori Corporation

株式会社 三森コーポレーション

〒983-0821 宮城県仙台市宮城野区岩切3丁目2番24号
部品のお問合せは: TEL 022-255-6564 FAX 022-396-1008
URL <http://www.3mori.co.jp>

三森の**新**商品

（まだプリウスなどのごく一部の車種に限られますが・・・）
保証もバッチリで走行距離を問わず1年間となっています。
11系、20系プリウスのHVバッテリーをお探しの際は是非当社へご連絡下さい。
※現在お問合せがホントに多く、供給が追いつかない場合がございます。安定供給が出来るまでは、しばらくご容赦お願いいたします。



三森オススメのハイブリッドバッテリー
リビルト品ですよ！



リビルトのハイブリッドバッテリー

最近HV車もかなり多くなってきましたよね。そんな人気のHV車ですが、長年乗っているとバッテリーが心配になってくると思います。特に夏場はバッテリーにとって厳しい季節ですよー。
ちょっと前までは、HVバッテリーを交換するのにローンを組まなきゃ・・・なんて話もありました。なんてったって、新品交換となると通常の鉛バッテリーの何十倍の価格ですから・・・（汗）
そんなHVバッテリーですが、

実はリーズナブルなお値段でリビルトのHVバッテリーが販売されているんですよ！

（まだプリウスなどのごく一部の車種に限られますが・・・）

保証もバッチリで走行距離を問わず1年間となっています。

11系、20系プリウスのHVバッテリーをお探しの際は是非当社へご連絡下さい。

三森の**季節**商品



リビルトのエアコンコンプレッサー

コンプレッサーは中古品とリビルト品（一部社外優良新品）の販売をしておりますが、今回は売れ筋が出揃っているリビルト品のご紹介です。

夏になって暑くなってくると、エアコンコンプレッサーの故障がホントに増えて来ますよね！

そこで三森コーポレーションでは、まとまった数を事前に確保し、なるべく欠品にならないように在庫しています！

もちろん、品質管理がしっかりしたリビルトメーカーから供給されているものに限定していますのでご安心を！

それでも万が一の場合は、業界最長で最強の当社オリジナル「完全保証パック」にてご対応させて頂きます。

しかも！リビルトA/Cコンプレッサーの保証は「2年間20、000km」の「完全保証パック対応」となっておりますから、安心ですよー！

また、土日も営業をしていますので、当社近郊のお客様であれば店頭でお渡しも可能なんです！

遠方のお客様でも、頑張って日曜発送させて頂いておりますので、月曜午前着なんて事も可能ですよ。

安心！便利！の三森コーポレーションへ是非お問い合わせ下さい。

快適なドライブのためにも！



三森コーポレーションが選ばれる理由

売筋商品が在庫豊富！



えっ？
ある？
さっすが三森さん♪
即納出来ちゃう仕組みを構築しちゃいました！

あ〜
ど〜も聞いても
ないよお
また在庫があつたとしても納品までに時間がかかっちゃったり
売れ筋商品って欲しい時になかなか在庫がないのが中古部品やリビルト部品の困ったところですよ？

え？
三森さん♪
即納出来ちゃう仕組みを構築しちゃいました！

三森コーポレーションではそんな売筋商品の中古部品やリビルト部品を常に豊富に在庫しており
また在庫があつたとしても納品までに時間がかかっちゃったり
売れ筋商品って欲しい時になかなか在庫がないのが中古部品やリビルト部品の困ったところですよ？
当社の中古部品やリビルト部品なら「とにかく車を安く修理したいんだけど…」というお客様のご要望にばっちりお答え出来ちゃいますよ！
つて勝手に商品にシールを貼るな！

こんにちはー
三森コーポレーションの営業の坂口です♪
今日も三森コーポレーションが多くのお客様に選ばれている理由をご紹介します！
はりきって
いっちゃいましょー！

三森コーポレーション公認
キャラクター「モリヲ」のグッズを作ったんだよお姉さん！
ドゥン

何だソレは!?
モリヲ

あっホラ
またページが
無くなるよ！
ガラクタが
悪いのも
出てるよ
ハッ

作ったんだよ
じゃねーし！
勝手に公認を自称して三森コーポレーションのグッズを作るな！
それじゃー
ご紹介しまーす！
しまーす

それじゃー
ご紹介しまーす！
しまーす

カービジネスの未来へのヒント

【実務ノート】集客増大のための基盤顧客活用とアプローチ方法

★車屋さんにありがちなお悩み

「新規のお客様がなかなか来ない・・・」
「馴染みのお客様も最近めっきり減ってきている・・・」
といったような集客方法でお悩みの車屋さんは多いと思います。
新規のお客様を開拓しようと費用をかけて広告を出したりポスティングをしてみても、なかなか目に見えた効果や結果が出てきません。
新規で集客をしようと思うと当然それなりに費用がかかりますし、お客様もよほどのメリットを感じない限り新しいお店には行きにくいものです。

皆さんはご存知でしょうか？
新規顧客の獲得コストは馴染みのお客様の5倍〜7倍と言われています。
つまり新規のお客様を1人お店に来ていただくためには、既存顧客のお客様1人にお店に来ていただく7倍のお金がかかるのです。

★効果的な基盤アプローチの方法

(1) 顧客との接点の最適化
まずはお客様との接点を増やすことで、他社への流出を極力なくす状態を目指します。
具体的には以下のようなフォロースケジュールでDMを送付するのが基本です。
【車両販売後のフォロー】※車両の登録日から起算

- ・7日後・・・購入御礼
- ・1ヶ月後・・・無料点検案内(無料1ヶ月点検)
- ・3ヶ月後・・・特別点検案内
- ・6ヶ月後・・・無料点検案内(無料6ヶ月点検)
- 【サービス新規顧客へのフォロー】※車両入庫日から起算
- ・7日後・・・入庫御礼
- ・1ヶ月後・・・調子伺い
- ・3ヶ月後・・・特別点検案内
- 【点検フォロー】※車検日から起算
- ・18&30ヶ月前・・・6ヶ月点検案内(オイル交換)
- ・12&24ヶ月前・・・12ヶ月点検案内(1年点検)
- 【車検フォロー】※車検日から起算
- ・9ヶ月前・・・買取訴求
- ・6ヶ月前・・・早割車検案内
- ・4・5ヶ月前・・・早割車検案内
- ・3ヶ月前・・・早割車検案内
- ・2ヶ月前・・・重要車検案内
- ・1ヶ月前・・・緊急車検案内

(2) リスト抽出の迅速化
DMやフォローコールをする際にみなさまの店舗ではどれくらいの頻度でリストを抽出していますか？
「1か月に1度くらいかなあ・・・」というお店さんが多いのではないかと思います。
しかし、それだと1日と31日車検のお客様では1か月近くズレが生じていますので、的外れな案内となってしまうこともありますよね？
さらに1か月だとリストの数が多くなってしまい、ついフォローコールが面倒になってしまったりということもあるのではないかと思います。
リストコールの抽出は基本的には毎日、遅くとも1週間に1回は行うことで、リストの数を小分けに抽出して、コールまでをルーティン化(習慣化)させましょう。

【経営ノート】クレームを作っているのは誰？

クレームを受けたことはありませんか？
クレームを受けると、その瞬間は辛いですが、自分たちが提供した何らかのサービスに対するお客様の不満ですから。受けた瞬間、いろいろな感情が渦巻くこともあるでしょう。クレームの対処法については別の機会に譲るとして、今回お伝えしたいことは、「クレームをクレームとして完成させているのは自分たちの会社である」ということ。
クレームが出た時点では、お客様はいろいろな不満を伝えることで、改善してほしい、何とかしてほしいと助けを求めている状態です。
この時点でうまく対応し、お客様の不満を解消することができれば、そのお客様は一層のファンになってくれる、というお話しがよく聞きますよね。

しかし、最初の段階でお客様のお気持ちに寄り添わずに会社の都合や個人の言い訳を口にしてしまったり、報告をしないで対応が遅れてしまったり、逃げ腰になったり、そして対応をほったらかしにしまったり・・・
少しでもこうした傾向をお客様が感じた瞬間に、お客様の怒りが一気に増幅し、そしてクレームが完成するのです。こうなってしまうのは、対応するのは大変です。
上司や社長が直接お客様のところに向いていかなければならない事態になることもしばしばあります。

様々な事業を展開し、サービスを提供している中で、いろいろなお客様のお付き合いが広がっていくことになり、クレームも発生することでしょう。
クレームは発生するものだ、そう腹をくくったうえで、お客様が「あなたの会社に何か私の不満を解消してほしい」、「そう思っていたらいい最初の段階で、お客様のお気持ちに反発・反論せず、会社・上司に即報告し、速やかに対応する、そして決して逃げ腰にならないこと。」
これが、クレームを完成させてしまわないために重要なことだと思えます。

末永く、お客様に支持される会社でありたいですね。

三森コーポレーションが選ばれる理由

多様な要望に対応！



とにかく安くしたいから**中古部品**安心できてリーズナブルな**リビルト部品**やっぱり**メーカー純正品**でなくちゃ・・・

三森コーポレーションではそんなお客様の多様なご要望にお答えできるように

- 中古品
- リビルト品
- 純正品

などお客様のニーズは多様です

幅広く様々な種類の部品を取り揃えております！

- 中古部品
- リビルトパーツ
- 社外優良新品(サードパーティー部品)
- メーカー純正部品
- リプレースパーツ(オリジナル制作部品)など

車の部品のことならすべて三森コーポレーションにお任せください！

モリヤグッズはホームページからご注文ください♪

※実際には販売していません(苦笑)

ドカ あ アン