

## カーディーラー向け「入庫営業力強化プログラム」 リリースのご案内 ～株式会社日本エル・シー・エー～

株式会社日本エル・シー・エーホールディングス（東証二部上場：4798）（本社：東京都中央区、代表取締役社長：石塚孝一）のグループ企業である株式会社日本エル・シー・エー（代表取締役社長：木下義和）は、この度カーディーラー業界の企業様向けに車検・点検・整備などの台数向上を図る「入庫営業力強化プログラム」をリリース致しました。

### 【サービス内容】

株式会社日本エル・シー・エーがこの度リリースした「入庫営業力強化プログラム」は、新車販売による収益確保が厳しい状況にあるカーディーラー企業において、顧客の囲い込み強化やメンテナンス商品の提案力強化により（車検、整備、点検などの）サービス部門の収益力向上を図るためのプログラムです。

10月以降の新車販売促進政策の終了に伴い、カーディーラーの新車販売台数は大きく落ち込むことが予想されます。そのため、今後ますます重要となるサービス部門の収益を高めるため、カーディーラー企業への実際のコンサルティングを通じてノウハウ開発を重ね、カーディーラーの現場活動に即した成果直結型のプログラムとして株式会社日本エル・シー・エーが独自に開発致しました。

研修プログラム「入庫営業力強化プログラム」は、以下3つのコンテンツより構成されています。

- ①車検入庫アプローチ分析・競合比較分析
- ②販サ（販売部門・サービス部門）一体型入庫提案改善活動
- ③顧客関係性向上アプローチ

単なる「告知活動」で「営業活動」とはほど遠い…

「車検の時期が来ました」「代替しますか？車検にしますか？」は、単なる「告知」に過ぎず、営業活動とは言えない。

商談の土俵に上がる為には、正しく競合と自社のサービスを比較し、イメージをくつがえる「興味付け」が重要となる。



特に③顧客関係性アプローチは、(車検、整備、点検などの)入庫台数だけでなく、代替(車の買い替え)、紹介受注など、顧客との関係性を強化することで新車販売台数の向上にも繋がる内容であり、総合的なカーディーラーの収益向上に貢献するプログラムとなっております。

日本エル・シー・エーでは、今後も多くの企業様に価値を提供するために、各種ノウハウ開発に取り組んで参ります。

## ■ 会社概要

会社名：株式会社エル・シー・エーホールディングス(東証二部上場：4798)

住所：東京都中央区銀座一丁目20番14号

(登記簿上の本店所在地 東京都台東区東上野五丁目1番5号)

代表者名：代表取締役社長 石塚孝一

業務内容：企業経営全般にわたるコンサルティング業務

U R L：<http://www.lca-holdings.co.jp/>

会社名：株式会社日本エル・シー・エー

住所：東京都中央区銀座一丁目20番14号

代表者名：代表取締役社長 木下義和

業務内容：企業経営全般にわたるコンサルティング業務

■ 本リリースに関するお問い合わせ

担 当：米川 雄基 (e-mail: y\_yoneka@lca-j.co.jp)

T E L : 03-3538-2480

F A X : 03-3538-2481

U R L : <http://abc.lca-j.co.jp/>