

日整連「オアシス点検」も魅力的な商品、そのメリットを訴えよう

(社)日本自動車整備振興会連合会が開発し、各県振興会を通じて会員に採用をお奨めしている「オアシス車検・オアシス点検」は、現在、当県ではごく少数の事業所に採用されているだけで未だお客様に認知されている、普及しているとはとても言えない状況ですが、法定12ヶ月定期点検の獲得活動を展開するに当たって、十分研究する価値があります。

① オアシス点検とは

12ヶ月定期点検整備に「整備保証」「てんけん安心見舞金」を付与したものです。

①「整備保証」は、保証期間6ヵ月又は走行1万キロまで

②「てんけん安心見舞金」は有効期間1年

●「てんけん安心見舞金」給付内容は下表の通りです。

給付事由	見舞金額	対象者
入院10～30日	50,000円	運転者及び同乗者
入院31～60日	70,000円	
入院61日以上	100,000円	
死亡・重度後遺障害	100,000円	

③対象車両は、自家用乗用車又は軽自動車

② 導入する事業者のメリットは

①	顧客の新規確保、固定化につなげることが出来る。
②	「プロの点検整備」は、安心、快適を守ると同時に交通安全への思いやりをアピールできる。
③	自動車ユーザーに、新しいスタイルと捉えられ、イメージ向上につながる。
④	ブランド点検を扱うことで、ユーザーにアピールし易くなり、認識度が高まる。
⑤	「てんけん安心見舞金」の取り扱いが、整備事業者に限定されることから、他との差別化が図られる。
⑥	「12ヶ月定期点検整備」の掘り起こしによる売上高増が期待できる。
⑦	最小限の負担で業界全体のイメージ向上に寄与できる。

③ 告知用グッズも活用し、大いに地域と顧客にPRしよう

専業兼業の店頭は社名看板が付けられている程度で他業種に比べて一般に非常に地味です。「サービス商品」を持つことによって対外的な宣伝告知も出来るようになります。更に「オアシス点検」を採用すると、日整連が用意している「店頭掲示用のぼり」や「お客様への案内はがき」も活用できるようになります。

車検の場合と同じように、リスト作成、DM、TELコール実施によって自社管理顧客に対する告知活動(案内はがき)のほか、店頭で数本「のぼり」を掲出すると地域や通過客に対しても自社の商品告知や入庫アピールをして対外的に積極的姿勢を示すことも出来ます。「待ちの姿勢」から脱却する良い刺激にもなります。

④ 「12ヶ月点検確保は、次回車検の予約」

「12ヶ月定期点検」対象顧客リストを作成し、入庫促進をしたら、その結果を記入し、リストを捨てずに保管しておいて次のような調査をしてみましょう。

- ①今回入庫促進の結果、入庫して下さったお客様の次回車検入庫率は?
- ②今回残念ながら点検に入庫しなかったお客様の次回車検入庫率は?

今回入庫して下さったお客様が次回車検も引き続き入庫する比率が圧倒的に高いという結果が分かる筈です。確認したら自信を持って「12ヶ月法定点検確保は、次回車検の予約」であることを社内に対して説明しましょう。

オアシス車検・点検グッズ

オアシス車検案内はがき



720円(100枚)

オアシス点検案内はがき



720円(100枚)

のぼり旗 サイズ H1800mm×W600mm



1,260円(2枚セット)
(のぼり旗用ポールもごさいます。)