

賛助会研修会報告書

会社名： (有)竹田自動車
報告者名： 竹田 将吾

- 1、研修名 *直需マーケット販路拡大に挑む！
真の収益アップとは！？～
- 2、開催日時 平成28年10月2日 9:00～12:00
- 3、開催場所 広島県立高等技術専門学校
- 4、対象支部 広島支部・佐伯支部
- 5、参加者数 7社 10名
- 6、スタッフ・協力会社 (株)EBE 矢野マネージャー他スタッフの皆様

【研修・講習内容】

直需マーケット販路拡大に挑む

- ①消費者から見た車体整備とは
- ②自社直需比率を高めるには
- ③自社の強み弱みを知るための店舗診断
- ④作業工程管理の側面から見た利益率向上について

竹田教育委員の開会挨拶に続き森平講師の紹介の後、研修会をスタートしました。

9月の福山・府中・備三に続きほぼ同じテーマではあったが内容はかなり手が入っていて中野自動車さんを参考にした分かり易い説明が行われた。

前回の講習とは手順が変わり、参加者が自己チェックシートに記入後、集客事例の細かな説明が行われた。



(株)EBEさんによる森平講師の紹介



森平講師による今日の講習の概要説明



ユーザーへのアプローチの分析も詳細に説明がありました。
折角のいい研修が残念ながら少人数でした。

中野自動車専務による取組事例の報告
フェイスブックによる自社の取り組み

【Q1】	【Q2】	【Q3】	【Q4】	【Q5】 現在、ご使用のソフトについてお聞かせ下さい。	
				【Q5-1】	【Q5-2】
今回の研修を受け、利益率向上へ繋がると感じましたか？	貴社での直需顧客比率はどれくらいですか？	貴社では現在、どのよう に钣金塗装作業工程を管理されていますか？	『钣金塗装作業工程管理システム』について必要と感じますか？	《钣金見積りソフト》-メーカー名 - 導入時期	《顧客・売掛管理ソフト》-メーカー名 - 導入時期
強く感じる	2~3割程度	ホワイトボード等	普通	アウダセブン - H28.5	ネットワークシステム - H28.1
普通	2~3割程度	特に管理はしていない	普通	アウダセブン	
強く感じる	殆ど無い	特に管理はしていない	強く感じる	アウダセブン	
あまり感じない	2~3割程度	特に管理はしていない	全く感じない	アウダセブン	
強く感じる	2~3割程度	システム	強く感じる	アウダセブン - H28.12	EBE
強く感じる	2~3割程度	ホワイトボード等	普通	アウダセブン	EBE
強く感じる	2~3割程度	特に管理はしていない	普通	ブロードリーフ H27	
強く感じる	半分程度	ホワイトボード等	普通	アウダセブン - H27	ネットワークシステム - H28
強く感じる	2~3割程度	ホワイトボード等	普通	ブロードリーフ H24	ブロードリーフ H24
強く感じる	2~3割程度	ホワイトボード等	強く感じる	アウダセブン - H28.11	

【Q6】
今後、実施を希望される研修はございますか？
接客
無回答
無回答
無回答
無回答
車販業界の講演(軽自専門店の実態)
今後の市場動向と対処方法
無回答
見積実践講習を希望します。
無回答

【Q7】
その他ご意見・ご感想・ご要望等はございますか？
大変参考になりました。自社がいかにダメな会社か分かりました。
ありがとうございました。
無回答
無回答
勉強になりました。ガソリンスタンドの呼び込みキャンペーンのお話
森平先生本日は貴重なお話をありがとうございました。ガソリンスタンドへのアプローチは盲点で、今後話しを持っていってみたいと思います。
無回答
無回答
日曜日の午前中でギッシリと詰まった講習をして頂き、有難う御座います。集中力が続く時間配分が良く感じました。
勉強になりました。