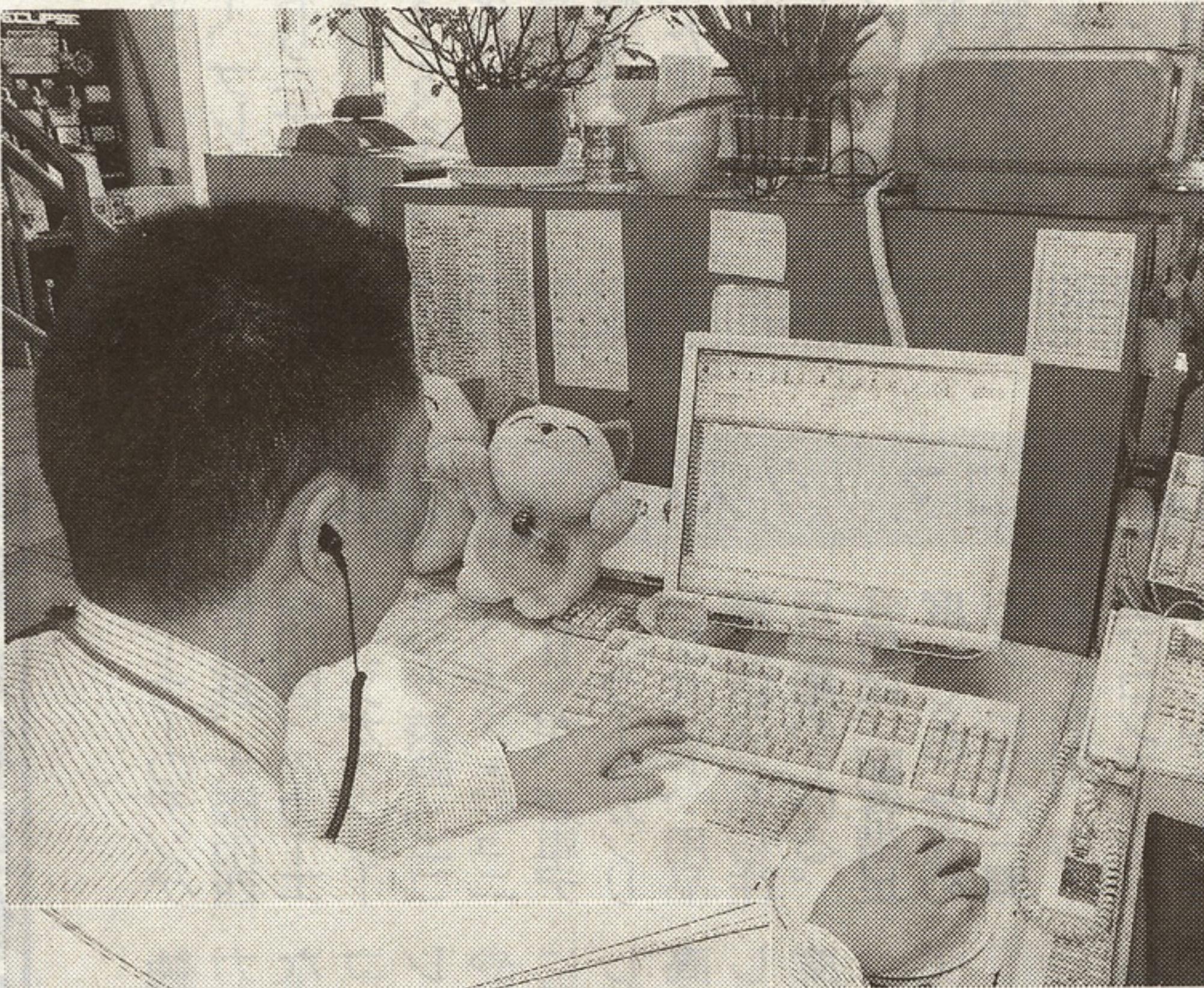


# ブロードリーフ導入工場

# テンテン工房



大賀 伸二社長



## システムを活用 し提案力が向上

替えた。大賀社長は「最新の情報がリアルタイムにわかるので助かる」と話す。また「車両販売から整備まで顧客データが一元化できる」(同)ことを高く評価し、顧客に対して的確なタ

テンテン工房(大賀伸二社長、広島県福山市)は、分解・車体整備、車販、保険、レンタカーなどのトータルカーサービスを提供している。女性客が一人でも気軽に来店できる店舗づ

くり"を目指しており、あいさつや店舗内の掃除を徹底するなどリピート客を増やす努力を重ねている。

多岐にわたるカーサービスを提供する同社にとって、顧客管理は必須条件。そんな同社がブロードリーフ

の「ドットエヌエスシリーズ」を導入したのは約1年前。以前からブロードリーフのシステムを使用していたが、ネットワーク化されたことで、部品価格や情報がリアルタイムで取り入れられる点を評価して入れ

フの「ドットエヌエスシリーズ」を導入したのは約1年前。以前からブロードリーフのシステムを使用して、顧客管理は必須条件。

イミングで入庫案内が可能になつたという。

8割近くが女性客だという同社では、見積もり金額に納得した上で入庫してもらえるような、説得力のある見積書が求められる。クルマの構造や部品などあまり詳しくない女性客からも、見積書のわかりやすさは好評だという。

また、車検点検見積もりの際にはシステムの「比較見積もり機能」を活用し、顧客への提案の幅を広げている。これらの「車検と钣金」や「修理と钣金」または「車検か車販」といったように、同時に複数の提案を行うことで収益につなげている。さらに「SF-NS」の「後日整備管理機能」で、項目ごとに一覧表を出し、入庫を促していく。

大賀社長は、整備業を接客業として位置付けている。今後もシステムを最大限に活用し、顧客データの管理を徹底すると同時に、提案の幅を広げて収益に結びつけていく考えだ。