HAKOBIYA 通信

2011年12月号　by　美栗陸送

お客様の立場で考え行動する　有限会社美栗陸送

岐阜県岐阜市細畑１－８－７　TEL：058-213-6445　FAX：058-213-6446

最近、急激に冬の寒さになりましたが、風邪などひかれないようにお気をつけ下さい。

有限会社美栗陸送　代表取締役 栗本佳孝

１１月の初旬に長野県の蓼科に行ってきました。

紅葉がとても綺麗で、自然の偉大さをあらためて感じた旅行になりました。

ちょうど旅行に行く前の１週間ほど、私はコンサルタント事業のセミナー集客のことで悩んでいましたが、自然にふれて頭の中がスッキリしセミナー集客の道筋がはっきりと明確になりました。

頭の中が混乱したり悩んだりしたら環境を変えてみるのもとてもいいことですね。

早いもので今年も後ひと月になりました。今年は一生忘れることの出来ない災害がありました。今もなお続く放射線問題、ギリシャの財政破綻、ＴＰＰの問題など。来年にも続く問題が山積です。我々経営者は自分のビジネスを日本の将来、未来の子供たちのために、毎日一歩づつ歩んで行かなくてはなりません。私はリーマンショック以上の不景気になろうとも、決して揺るがない経営をめざします。

駐車場構内事故防止について

オークション会場やお客様の駐車場などドライバーは車が沢山ある構内などで車を動かすことがよくあります。道路に比べスピードが遅く歩行者や他の動く車も少なくどうしても緊張感が緩みがちになってしまい、周囲に対する注意力の低下や慎重さに欠け事故を起こしてしまいがちです。そこで弊社の指導内容から構内事故防止を一部ですがご紹介したいと思います。

車両が右左折するとき、後輪は前輪よりも内側を通ります(内輪差)。
そのため駐車車両の間から右左折して発進していくとき、左右の駐車車両との間隔に注意しないと、車体の後部が接触する危険があります。

また、発進時に駐車車両だけに注意を向けると、通行車両や歩行者を見落として接触する危険があります。
特に隣の車両がワンボックスカーなどの場合は、通行路の死角が大きくなりますから、通行車両等の発見が遅れるおそれがあります。

またレストランやショッピングセンターなどの駐車場は、家族連れも多く、子どもや高齢者も通行しています。道路と異なり駐車場では、車に対する歩行者の警戒心も薄れがちで、車の有無を確認せずに駐車車両の間から出てくる危険があり、重大な人身事故につながることもあります。特に子どもの場合は、背が低いために駐車車両に隠れてしまい、ドライバーからも子どもからも、お互いに発見が遅れるおそれがあります。

車の後方は死角が大きく、駐車車両との距離や間隔を的確に判断したり確認するのがむずかしくなります。
そのためあわててバックをしたり、見込みでバックをすると、駐車車両や歩行者と接触する危険があります。

また、駐車車両のなかには、斜めに駐車している場合もありますから、状況を事前に十分チェックせずにバックをすると、接触する危険が高まります。

バックして駐車するときは、歩くくらいの速度で徐々にバックし、少しでも接触する危険を感じたときは、決して無理をせずもう一度やり直しましょう。また、同乗者がいるときは、降りて誘導してもらうのもいいでしょう。

発進時は、両脇の駐車車両との間隔に十分注意するとともに、通行車両や歩行者が接近していないかどうかを必ず確認してから、ゆっくりと発進しましょう。

構内や駐車場内は、その他の通行車両や歩行者の動きに注意しながら、いつでも停止できる速度で徐行して(時速10キロメートル以下)進行しましょう。

駐車場に出入りするときには、必ず歩道や路側帯の直前で一時停止して、通行してくる歩行者や自転車がいないかどうかをよく確認しましょう。

※道路交通法第17条第2項により、「道路外の施設に出入りするために歩道等を横断するときは、その直前で一時停止し、歩行者の通行を妨げないようにしなければならない」と定められています。

（大塚芳彰）

お勧め本の紹介

億万長者製造法　ジム・ローン著

第１の戦略　「ゴール」のもつとてつもない力を解き放つ
第２の戦略　知識を追い求める
第３の戦略　自分を変える方法を学ぶ
第４の戦略　財力をコントロールする
第５の戦略　時間を飼いならす
第６の戦略　周囲を勝者で固める
第７の戦略　素晴らしい人生を生きるための技法を学ぶ

億万長者になるのは特別な人間ではなく、億万長者の考え方、生き方ができる人であることが分かる、とてもいい本です。

メディア情報

日刊自動車新聞に
ファインオートさんが掲載されました。
栗本のノウハウ「広告費０円で集客する方法」を実践し、自らプレスリリースにより掲載されました。
おめでとうございます。

地域密着のＰＲ活動
チラシ作りポスティング
ファインオート

【岐阜】板金塗装や車両販売を手がける河八騒事（河村孝一社長、岐阜市）の車両販売専門であるファインオートは、地域密着のＰＲ活動に注力する。車に関する正しい情報を記したチラシを作成し、店舗近隣にポスティングする活動を展開。正しい情報を提供することで顧客の理解度を高め、車選びに関するトラブルを防ぐ。

売手がなかなか見つからない中古車販売業界。正しい情報を提供することは、車選びに関するトラブルを防ぐ。

第一弾として「ハイブリッド車（HV）や軽自動車などがエコカーではない」ことを販売していく考えで、10月中旬から実施を始めた。燃費に対する意識の高まりから中古車でもHVや軽が人気を集めている。ただ、HVは価格が高額で、二酸化炭素（CO2）の排出量が少ない軽自動車は、販売価格の上昇などで車両価格の上乗せが必要。CO2の排出量は、燃費と走行距離で決まるため、HVの方が安く済むことは確実。HVを選ぶ顧客には燃費代が安く済むことを求めている。

両社は「顧客との接触化を図り、顧客のリピート率を高めたい」という。現在のリピート率は約50%としており、半径30キロ程度の商圏をターゲットとし商勢を強化していく。

「広告費０円で集客する裏ワザ」マニュアル

（松本千晶編集）