

オートウェーブの 輝く人

宮野木店
新車販売担当
湊原 学



2020年度 お客様満足度ランキング 全店第1位獲得



Q お客様満足度ランキング・スタッフ部門で、全店1位獲得おめでとうございます。

湊原さんが、お客様から支持される秘訣は、何だとお考えですか？

A ありがとうございます。お客様にご支持いただき非常に光栄ですし、感謝しております。しかしながら、こうすればお客様に評価されるという秘訣があるかと問われると、これというものは無いのです。

強いて申し上げるとすれば、お客様の困りごとに真摯に向き合って、ひとつずつ丁寧に解決のお手伝いをさせていただいている事でしょうか？

Q 湊原さんは、新車販売台数も常に上位の、TOPセールスマンですね。

A 私は、日々「次のお乗り換え時は、是非私にご相談ください」と、宮野木店に来られるお客様に、お願いしているだけなんです。そうやってお声がけしたお客様が、新車ご購入の相談にご来店され、私から購入いただいているので、本当に有難い事とっております。私は、せっかく新車を購入するのであれば、絶対に当社で乗り換えていただくのがお得と思っています。

当社はこの春、新しいリースプランを発売開始いたしました。月々11,000円～33,000円(年2回33,000円のボーナス払い)のプランで軽自動車からアルファードなどミニバンまで、お客様にピッタリの車種を契約期間中の税金・車検費用込みで、月々定額でお乗りいただけます。



更に、当社でお乗り換えいただければ、日頃のメンテナンスはもちろん、今お乗りのお車の買取、自動車保険、万が一の際の修理、車検など整備まで、面倒なカーライフの事は全て私に丸投げしていただけますから、絶対に便利でお得だと思いますよ。

Q 湊原さんが、今、特に力をいれて取り組んでいる事は何ですか？

A 自動車保険のご提案です。クルマの購入はお客様にとっても楽しみだと思いますが、私にカーライフを生任せいただくためには、万が一の事故に備える事も、しっかりご提案させていただきたいと思っています。まだまだ、勉強不足で、詳しい補償内容などは、専任担当者からご説明させていただいておりますが、しっかり勉強してお客様のカーライフが万全なものとなるように、精一杯、努力させていただきたいと思っています。

Q そういえば、宮野木店周辺の看板に、湊原さんが出ているのを見かけますね。まさに、オートウェーブの「顔」ですね。

A ありがとうございます。実際に店頭で接客させていただくと、「あっ！看板のヒトだ！」とか、看板にマラソン挑戦中と記載があるのですが、「マラソン頑張ってください」とお声がけいただく事も、励みになっています。実は、周辺を走る京成バスにも車体広告が出ていて、先日、商談したお客様から、「今、信号待ちをしていたら、隣に湊原さんがいました！」とお電話をいただいたこともありました。



Q ありがとうございます。最後に一言お願いします。

A お車の些細なお悩みなど、なんでもお気軽にご相談くださいませ。またお乗り換えをご検討でしたら、新車だけでなく、中古車もお客様に最適なプランをご提案いたします。是非、オートウェーブでお乗り換えをお願いします。

オートウェーブ宮野木店にて

当社運営による 自転車販売・修理事業を 開始しました。

当社では、乗り物に関する事業領域の拡大を進める事を目的に、宮野木店にて【自転車販売・修理サービス】を2021年6月1日より、当社運営による一号店「サイクルウェーブ宮野木店」として、スタートいたしました。

自転車は子供から大人まで身近な乗り物であり、新型コロナウイルス感染症の影響で、密を避ける移動手段として注目が高まっております。一方で、その自転車を修理する自転車店は年々減少を続けており、自転車修理難民が発生している状況です。自転車も自動車と同様、専門資格を持った整備士による確実な整備が必要です。また千葉県では自転車保険の加入が義務化される等、自転車を取り巻く環境も大きく変化しております。

このような情勢の中、当社は、自転車本体の販売・パンクなど修理全般・自転車保険加入に至るまで、総合的な自転車サービスの提供体制を整えました。東証一部上場企業の株式会社あさひと提携し、店頭には同社のPB自転車を中心に常時200台を展示いたします。また、自転車安全整備士・自転車技士2名を配置し、専門的な修理サービスを提供いたします。



当社は、地域の皆様の「安全」「安心」に繋がるサービスを提供し、引き続き地域のお客様の利便性を高め、皆様に必要とされる企業となるべく、努力し続ける所存です。

地域の皆様と共に歩んで **31年**
これからもお客様のニーズに応え、
地域社会に貢献いたします。