

マーケティングをAIで自動化

現場のアイデア あの手の手

顧客獲得と固定客化で成果

後藤自動車(後藤一敏社長、東京都武蔵野市)はマーケティングの過程をAIによって自動化する、マーケティングオートメーション(MA)を活用し事業拡大を進めている。AIの活用と同時に、同社では洗車と保険に注力したビジネスやSNSの発信力を入れ、顧客獲得と固定客化で成果をあげている。整備業者は、競争が激しくなる中で新規顧客の開拓とリピーターづくりがこれまで以上に重要となっている。そ

無駄なくリピーターづくりの

現代にこそマッチした手法だ(後藤社長)と指摘する。MAの専用ツールである「マーケティング」による分析を



「ワクワク経営」を推進する後藤一敏社長



後藤社長おすすめの動画、ユニークな車を紹介する動画などさまざまな動画を投稿している。このほか、同社のホームページでは社長自ら働きやすさを社員に語ってもらっている。「手づくり感」を出し、親しみやすさをもってもらうことが狙いだ(同)という。

後藤自動車 (東京都武蔵野市)



自動車整備・販売を手がける後藤自動車



店内では車両を展示販売することも重要だ。同社は動画投稿サイト「YouTube」に整備の

新規顧客を獲得するため店舗に話題性を持たせることも重要だ。同社は動画投稿サイト「YouTube」に整備の

開始した同社は、伸び悩んでいた保険の付保率が増加した。これまで数パーセントにとどまっていたが、今後3年で10%まで伸びるのではないか(同)と期待する。同社は「最速30分」の手洗いを宣伝している。価格は1千1500円。洗車が終わるまでの待ち時間は保険販売のチャンスだ。事業者や販売会社などに販売する。代理店のようなビジネスモデルを目指す。「MAはいえる(同)と洗車を切り口に顧客の取引拡大につなげている。



輸入車の車も多いという

洗車や保険、SNS発信に力

7人で、月平均90台程度の入庫がある。同社では「週休完全2日制」を掲げ、閉店後は19時半までに徹夜を終えることを徹底する。今後は週休三日制も実現させたい考えだ。「人生の大半を占める労働時間を「ワクワク過ごす」ことができるよう「ワクワク経営」を進めていきたい(同)と語る。

また、パート・アルバイトとして10人が所属しており、フルタイムのパートタイマーと、自宅で仕事が完結する在宅パートの二種類の形態を用意する。「時間の制約がありフルタイムで働けなくても十分なスキルを持っている人材を積極的に活用したい(同)という。「ワクワクしないことにはがんばらない。社員の興味や意欲を尊重し、個々の社員が自分らしく働ける環境を構築している。

＝記者の目＝

親しみやすさにあふれる店舗

ビットが隣接し、クルマの出入りも多い入り口では発行スペースが分かりやすいようデフォルメされた足跡がベンチで塗られている。店内には社長のおすすめの本が並ぶ本棚や、スタッフ手書きの看板が飾られる。親しみやすさにあふれる店舗だった。(横須賀孝)

会社名：株式会社後藤自動車
(コバック武蔵野店)
代表者：後藤一敏社長

所在地：東京都武蔵野市境5-27-12
TEL：0422-51-7476
URL：https://gotopia.co.jp/

中古車仕入・業販ツールの決定版

年間1100万台掲載中!!

AS'NET
エーエス・ネット®

会員募集中

入会金 無料 月会費

お問い合わせ・資料請求は
オートサーバー 検索

AS 競オートサーバー
03-5695-9450