

# 2021年2月より「クルマの点検はロータス」 推進活動を展開中!!

## 「クルマの点検はロータス」推進活動について

時代が変化してもロータス同友企業が収益を確保して存続し続けるために、「ロータスブランド」を構築して、同友企業の生涯顧客を増やすこと。これがロータスブランド構築の本来の目的であり、広報の観点からも、既存顧客や一般ユーザーを対象とした事業を行っています。

あなたの街のクルマ屋さん



ファーストコールカンパニー



2021年2月～  
広報活動  
スタート

## Branding Process

# クルマの点検

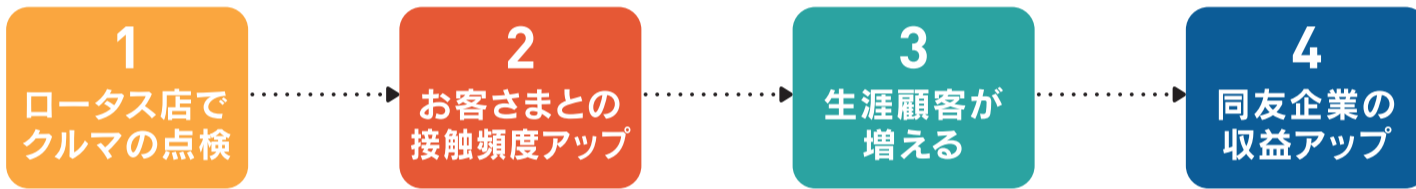


### 来店頻度を増やす

1. セルフのスタンドが増えたことにより、お客様が「点検」する機会が減っている。
2. 結果としてJAFでもタイヤのトラブルによる出動が急増している。
3. 「点検」での来店頻度を増やし、タイヤ・オイル・バッテリー等の販売を増やす。

### 他のFCとの差別化

1. 他のFCチェーンでは「車検」を前面に打ち出しており、点検を大きく掲げているFCチェーンはない。
2. 従来から組織内で推奨している点検や車検時の「1年2万Kmの整備保証」は、ロータスの大きなアピールポイントとなりうる。



各委員会の取り組みの  
延長上の活動です。

- 「経営委員会」で取り組んでいる「1年2万Km保証」
- 「教育委員会」で取り組んでいる「LF研修」の中の実践項目である「12ヶ月点検」の実施率アップ
- 「販売事業部会」で行っている年3回のキャンペーンは現在「点検」をキーに展開している

## 安心安全のロータス点検 [タイヤ点検・バッテリー点検・オイル点検・車検・12ヶ月点検]

ロータスの車検・12ヶ月点検→1年2万キロ保証をアピール

## 「クルマの点検はロータス」はお客さまとの接点強化活動です!!



整備保証で来店サイクルをつくり、車検や12ヵ月点検の間の点検や交換でご来店いただければ

お客さまのファーストコールカンパニーへ!!

