

直営店舗では、実際の業務を通じた集中研修を実施している



正式FC加盟の前に「トライアル加盟」

2カ月間で 収益効果検証

修や出張査定ノウハウの提供など新規加盟のメリットを打ち出して新規加盟を促進、グループ全体での事業基盤拡大を図る。

申し込み締め 切りは10月末

ており、加盟店全体の業績をさらに伸ばすためにもトライアル加盟制度により新規出店を促進することにした。



実務経験を重ねた講師による研修でスキル向上を図る

中古車の委託販売チェーン「愛車広場カーリンク」をランチャイスチエーン（F）展開するカーリンク（沖晋社長、東京都中央区）は、FC加盟を検討する事業者を対象に「トライアル加盟」制度を開始する。新規出店エリアは全国10カ所に絞る。トライアル加盟を希望する事業者には、同社の本部社員が2カ月のトライアル期間で出張査定などを代行し、指定エリアでの収益効果を検証する。直営店での研

事業者のリスク回避

新規出店を促進

修や出張査定ノウハウの提供など新規加盟のメリットを打ち出して新規加盟を促進、グループ全体での事業基盤拡大を図る。

同社では、直営店と加盟店で出張査定による買い取りと中古車の委託販売に注力している。本部では、スーパーバ

トライアル加盟は、これまで説明会に参加するなどFC加盟を検討している整備事業者や中古車販売事業者、ま

た、中古車事業に興味を示す異業種からの応募を想定、出張査定を行うことを前提条件としている。対象エリアは、マーケトリサーチと既存加盟店の商圏を考慮し、札幌市・茨城県水戸市・千葉市・横浜市・愛知県三河地区・石川県金

各周辺10地区に限定し「プレミアムエリア」と位置づけて事業者を募集する。新たにトライアル加盟した事業者に対しては、同社の社員が2カ月間にわたり出張査定と買い取り、委託販売のカーリンクの業務を代行して行

沢市・京都市・大阪市・神戸市・福岡市の

一定の要件を満たした事業者のエリアから、2カ月間のトライアルを開始する。出張査定を機軸として買い取りと委託販売を行う新規店舗の開設により、出張査定事業の基盤を強化する。グループ内での中古車流通台数を底上げし、委託販売事業の拡大につなげる考えだ。

う。2カ月間の実績で、収益効果を検証したうえで正式に加盟する制度とする。加盟を検討する事業者のリスクを回避することでメリットを打ち出している。同社では、8月末から9月にかけて都内と大阪市内で事業説明会を開催する。トライアル加盟の詳細について説明し、事業者側の理解促進を図る。10月末をトライアル加盟の申し込み締め切りに設定、