

大人の夫婦が旅するセダン。
クラスNo.1※の低燃費

※1.5L以下4ドアセダン、ハイブリッド車除く
(2012年8月現在 日産調べ)

新型 **LATIO** 誕生
ラティオ

エンジン進化型エコカー

PURE DRIVE

アイドリングストップ

快適さと安全性を兼ね備えた 日産5ナンバーセダン初のエコカー

上質なスタイリング、走りや燃費の良さ、室内の広さや快適性などセダンを選ぶ際の基準は多岐に渡る。今秋誕生した新型ラティオは、これらのすべてを極限までこだわり抜いた5ナンバーのコンパクトセダン。全車にアイドリングストップを標準装備し、ひとクラス上のセダンに匹敵する広さも実現。個人はもちろん営業車としても絶大な人気を集めている。



店舗支援部 営業支援Gr
佐藤 英之さん

山形日産販売スタッフがラティオの魅力を教えます！

Q.低燃費・快適性・安全性のほかにメリットは？

A.軽量化や空力性能などに優れ、デザインと機能性を両立させています。5ナンバーサイズで広さを出そうとすると、どうしても四角い箱形になりますが、あえて外から見たときの広さを強調するのではなく、低重心で流れるようなルーラインを出しつつ、室内の広さも確保しています。

Q.営業車として法人で購入するケースも多いそうですが？

A.はい。燃費が良いため、まずは経費を削減できます。しかも全車75%減税ですから、維持費が大きくなりません。運転する際は、視界も広く確保できますので、事故のリスクや修理代の負担軽減にもつながります。また、トランクに荷物をたくさん積みまわし、後席に人が乗ってもゆったり快適に過ごせますよ。



千石店 テクニカルアドバイザー
山口 三三夫さん

読者の皆様へのメッセージ

弊社は庄内を本拠地とし、営業させて頂いております。おかげさまで「庄内に生まれ、庄内とともに歩み始めて66年」。末長くお客さまに愛される企業を目指し、すべてのお客さまに豊かなカーライフをご提供することを第一に、お客様視点での社員教育に力を入れております。何かお気づきの点やご要望などございましたら、弊社スタッフへお気軽にお申し付けください。また、メールでもご意見・ご要望を承っております。
メールアドレス：info@yamagata-hanbai.co.jp
代表取締役社長 小関 眞一



12月下旬オープン!! 鶴岡市茅原に新店舗誕生

山形日産自動車販売(株)の新車販売店として、12月下旬に鶴岡市の旧国道7号線沿いに茅原店がオープン！乞うご期待を。

■営業時間／A.M.9:30～P.M.6:10

■山形日産自動車販売株式会社

お問い合せは…… 0120-055-023

低金利優待のご利用は、ニッサンカー・メイク庄内

TEL.0235-23-0523

日産レンタカー

TEL.0235-22-8351

日産フォークリフトのご利用は、NISSAN folklift

TEL.0235-22-3450

■鶴岡

千石店 澁川店 文下店 両羽店 豊里店

TEL.0235 TEL.0235 TEL.0234 TEL.0234

22-3401 22-8311 22-5100 23-2323 33-0123

NISSAN 中古車の専ら カーパーレス 鶴岡 TEL.0235 亀ヶ崎(酒田) TEL.0234

22-2332 26-4551

おかげさまで山形日産販売は、庄内に生まれ、庄内とともに歩み始めて66年 プログラマって!!!

チェックするとお得な 情報に出逢えるかも! http://www.yamagata-hanbai.co.jp/ 山形日産販売 で



庄内一! 66年の歴史を誇るカーディーラー 山形日産自動車販売(株)の豊かなカーライフ提案

お客さま満足度を高める社内競技会に潜入!!

山形日産自動車販売(株)が全社を挙げて取り組んでいるのが「お客さま満足度」の向上。全社員が本社に集い「CSロープレ大会」が行われた。「お客さま満足度」を向上させるためには、購入する際の接客やメンテナンス、そして購入後のアフターサービス、さらには整備技術力などに加え、スタッフ間の連携も必要とされる。各分野を店舗別に競い合い、切磋琢磨することで社員1人1人の意欲とスキル、お店の連携も確実に向上した。



競技大会の意義・目的は？

すべてのお客さまに安全・安心・豊かなカーライフを提供するためには、全社員が「お客さま満足度」をさせるため、同じ意識を共有する必要がある。切磋琢磨しながら能力向上を図り、仲間意識を深め、お店全体の連携も高めることを目標にしている。

車両販売ロールプレイング

ロープレ競技のテーマは「連携」。
①商品提案 ②サービス受付対応 ③整備結果説明 ④お客さまのニーズ確認に分かれ、店舗内の連携強化も図る

整備技術サービス競技

コンピューター診断機を使い、
①故障診断による不具合箇所の発見及び法定12カ月点検競技 ②消耗部品の交換作業及び法定12カ月点検競技を行う

各部門の優勝者及び総合優勝店舗を表彰!!

大会本部が感じた今回の成果

スーパーバイザー 阿部大善さん

大会に向けて事前準備や予行練習を重ね、店舗ごとの結束も年々高まっているのを感じています。お客さまには、なるべく専門用語を使わずに分かりやすい説明を心掛けるなど工夫も見られました。

年々レベルが上がっているのはもちろん、社員1人1人が生き生きと取り組む姿が印象的だった。ここ数年「お客さま満足度調査」全国1位、日産本社からの「社長賞」、さらに全世界の日産ディーラーの中でも屈指の優良店に贈られる「ニッサン・グローバルアワード」も受賞できた背景には、この競技会で互いに高め合った技能。店舗内の連携で強めた結束力が大いに影響しているように感じた。

各部門優勝者一言インタビュー

新車CAロープレ優勝

澁川店 カラアドバイザー
萬年 豊さん

上手でなくても分かりやすく丁寧に、いつも笑顔で心掛ける。今後もお客さまに誠心誠意で接する。



TS実車競技優勝

澁川店 テクニカルスタッフ
黒井 智志さん

仲間と練習に励んだ成果を出せた。迅速・正確な仕事で安心安全なカーライフを楽しんでいただきたい。



TAロープレ優勝

千石店 テクニカルアドバイザー
竹澤 さえ子さん

勤務店の店舗が会場だったので、普段通りに臨めた。これを機に初心に戻る事を忘れず再確認したい。



総合優勝店舗
澁川店

取材後記