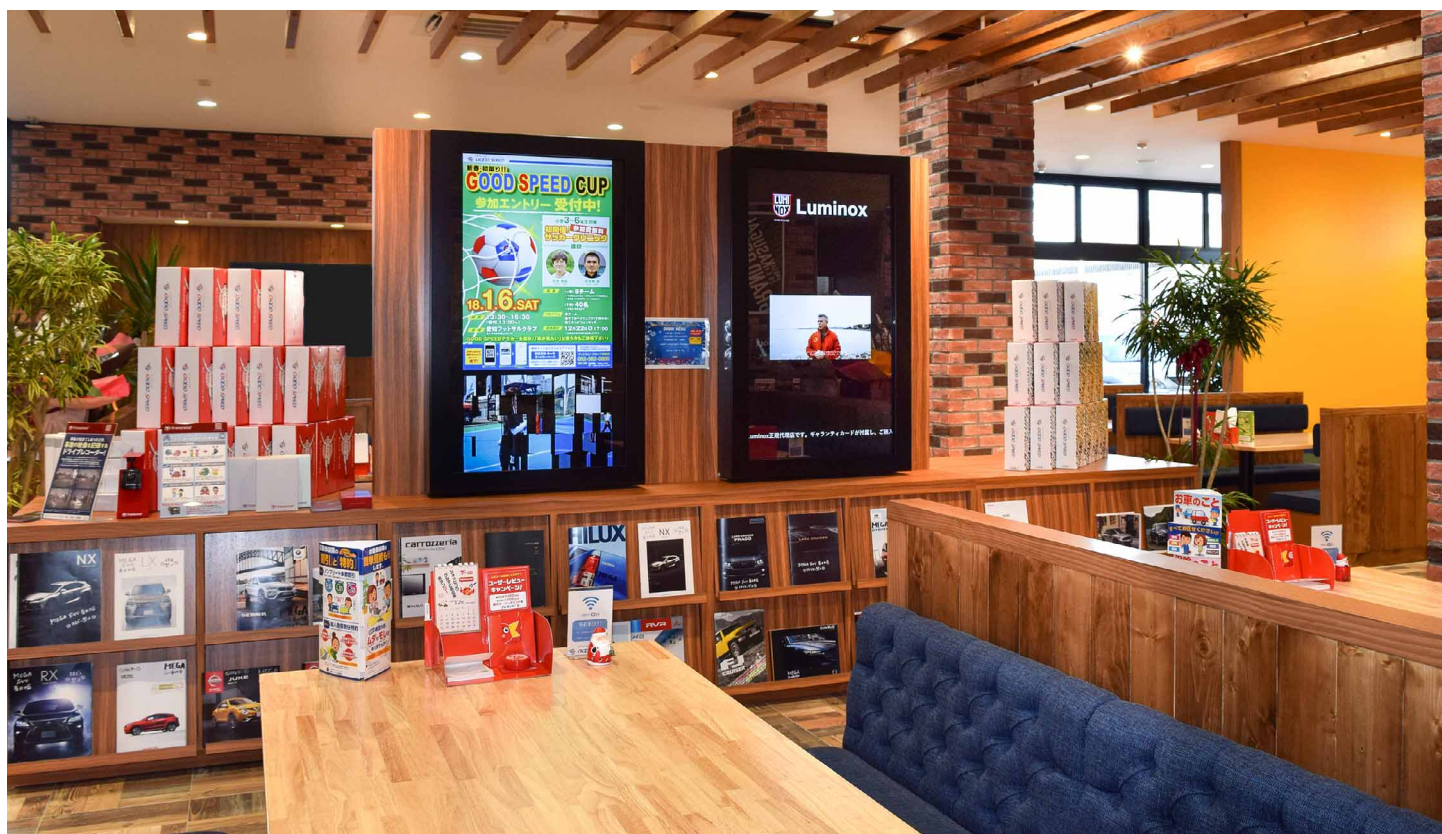


商談ルーム中央にディスプレイを配置し、店舗演出に活用 静止画・動画を織り交ぜた多彩な情報発信でブランド力向上



導入先

株式会社グッドスピードさま

- 愛知県名古屋市
- 2003年設立。SUV・4WDの中古車専門店として東海地区を中心に事業を拡大されている。
- グッドスピード MEGA SUV 春日井店 / 愛知県春日井市(本物件)



導入商品

インフォメーションディスプレイ

- PN-R556(55V型)×4台
- e-Signage(コンテンツ配信表示システム)ネットワーク版
- タッチパネル TSR5504G×4台(ミナホールディングス社製)
- タッチディスプレイ「BIG PAD」
- PN-L601B(60V型)×2台

- 2017年10月、春日井店の商談ルームに導入。

こんなソリューションを実現しました。

導入前の課題

当社最大規模となる旗艦店をオープンするにあたり、従来の中古車販売店のイメージを一新する店舗作りで、ブランドイメージ向上を図りたいと考えていました。またお子さま連れのお客さまにも、商談に集中いただける環境作りも必須でした。

商談ルーム中央に55V型を背中合わせで計4台設置。どの席からも目に留まる情報発信ツールが完成。

タッチパネルを搭載し、お客さまが自由に車情報やイベント情報にアクセスできるサービスも実現。

キッズコーナーにはBIG PADを導入。お子さま向けコンテンツを採用し、親御さまがじっくり商談できています。



株式会社グッドスピード

CRM事業部 部長
塗 利樹さま

管理部 情報システム課 主任
塚谷照明さま

■ 導入の背景

商談ルーム中央にディスプレイを配置し、スタイリッシュに情報発信したい。

当社はSUV・4WDの中古車販売を主な事業とし、東海エリアで事業を拡大しています。最大規模となる旗艦店をオープンするにあたり、従来の中古車販売店のイメージを一新するカフェのような内装を目指したほか、商談ルーム中央のカタログ用シェルフの上にディスプレイを配置し、情報発信を強化したいと考えました。一方、お子さま向けの映像ツールも導入し、親御さまにじっくり商談していただける環境作りも目指しました。

■ 選ばれた理由

同業他社への導入事例がきっかけ。縦置き&タッチパネル化にもしっかり対応。

シャープ製採用の一番の決め手は、業界紙に掲載されていた導入事例の広告でした。大手自動車販売会社での活用方法が大変参考になり、紙面の電話番号にすぐに問合せました。キッズコーナーのBIG PADはすぐに決まりましたが、商談ルームについては、55V型のディスプレイを縦置き設置し、タッチ操作もできることが条件でした。これに対し、非タッチパネルのディスプレイにミナトホールディングス社製のタッチパネルを組み合わせることで対応いただけるとの提案がシャープからあり、導入を決めました。

■ 導入後の効果

どの席からも目に留まる情報発信ツールが完成。子どもが夢中になる迫力のBIG PADも大好評。

商談ルームのディスプレイからは、車情報、イベント情報など、静止画や動画を織り交ぜて情報発信しています。また、タッチパネル化したことで、お客さまご自身で自由に情報にアクセスできるコンテンツを用意し、サービス向上につなげています。一方、キッズコーナーのBIG PADにはお子さまが描くイラストやタッチに反応するコンテンツを採用。商談が終わっても夢中で遊び続けるお子さまもおられるほど大好評となっています。

■ 今後の展望

他の店舗にも順次導入し、本社からの一括配信で業務効率化へ。

今回の導入に続けて他店にも追加導入する予定で、より訴求効果のあるコンテンツ作りで、ブランドイメージ向上に役立てたいと考えています。既存店ではポスターから置き換えを進め、本社のパソコンからe-Signageで一括配信することで、店舗間の情報のタイムラグの解消にもつなげたいと考えています。



店舗中央に両面で配置し、どの席からも目に入る情報発信が実現



ホームページを表示し、画面タッチで情報にアクセス可能



キッズコーナーのBIG PADには子供向けコンテンツを採用