

# 売る人が語る、ポルシェ買う人、買われ方 エンジンよりお金、 お金よりふるぎりです

聞き手／構成 家村浩明

「いったい誰がポルシェを売ってるの？」  
好景氣、不景氣には、基本的にあまり関係のない層が多いですね。もちろんいままでと、不動産関係のかたに——景氣のいいかたにね、ポルシェを買っていただいてるっていうのはあるわけですけど、いままでは会社の社長であるか、あるいは医師のかたであるとか、そのような方々がメインでした。この1、2、3年、ちょっと医師のかたっていうのは減少しています。

それから音楽家のかたは、勉強でドイツへ若いころ行っておられたかたが多いです。その頃からポルシェを見て、ずっと憧れてた、と。  
やはり「圖」としては、ハンズでも上のほうのクラスのかたでないと、実際に言って、ポルシェは、持てないわです。ポルシェはセダンじゃないし、ひとつ遊びのクルマという要素がありますんで、社用でハンズ乗って、プライベートではポルシェを持つ、と。そういうかたでないとむずかしい、と、ありますね。非常に限られますんで、したがって層も薄くなる……。

まずクルマに関心がある——これ、第一条件ですね、ポルシェの場合、クルマが好きで、なおかつ年収もそれなりに、と、いうかたでない、目を向けませんからね。  
でもね、そんななくても、ポルシェ預金をたまってね、まっすぐポルシェじゃなくても、5年後、7年後に商談になる。そういうお客さんも、たしかにいらっしゃるんですよ。このクルマの場合

## ぶんぎり

「ぶんぎり」はポルシェを売りたいのか、最初よ、とごみでやってみました。



飯田康生 (いいた・くらお) 氏、37歳。三和自動車販売・目黒営業所販売課勤務。

来年考えようか、とてなっちゃった。殺し文句というのはね(笑)。そのお客さんの迷い方の内容次第ですね。ほんとに、ケースバイケースです。

「言っても、おカネの問題も重要ですよ。それは、もちろんですよ(笑)。収入、調べたり!? それほしません。しませんか、まあお話ししたり、おうちへ伺ったりしてるうちに、だいたい……(笑)。

ええ、冗談でよく出ますよ、それだけのおカネ出すんだったら、マンション買えちゃうね、っていう話はね(笑)。もう、ポンポン出ますよ。

それでもね、それだけの魅力のある商品とは思ってますけどね、はい。

## 魅力

「ポルシェの何が売りたいのか、」

魅力というのは……ほく、ひとつのセールストークだね。単に動くだけのクルマなら、ほく、1000万でも1000万でもおんなじだと思ってます。でも、たとえば会社の社長にならなくて、それだけに忙しい、欲求不満にもなる。その時にクルマが好きであれば、それによってストレスも解消されるだろう、と。その際、何に乗るか、です。ね。気持ちよく乗れるクルマ、ということになると、ポルシェというクルマになるんじゃないですか、と



PORSCHE	
自動車型式	登録番号 3164
総重量(CO)	225 88(DN)
総重量(P/S-rm)	273 48(DN)
総重量(M/B-rm)	273 48(DN)
燃料供給方式	エンジン 2200cc (DEE)
変速機方式	5速フルタイム
変速機方式	4人
原車定員	V5ノック
ブレーキ(前・後)	6J-16 28 60VA 16
ホイール・タイヤ(前・後)	7J-16 28 60VA 16

911 Carrera Coupé

ポルシェが欲しい、と思うのはカンタンでも、ポルシェを買うのはタイヘンです。三和自動車のトップセールスが明かす、タイヘンな人ひとりのタイヘンな話。

いづつです。

おもしろさってことで、他のスポーツカーなんか出された場合は、信頼性の問題を一応お話しします。それから、クルマについていうものは一生置いとけるものじゃない。当然、新しいクルマに入れ替えがあるわけですよ。その時の再販——リセールバリューですね、その点も強調します。それから、フェラーリになると、今度でも乗れるスポーツカーであるよ、と、そういうお話をしますね。あるいは、アフターサービスですね。万が一故障しても、ウチのほうがいりますよ、と(笑)。それに、ほんとに用途がなくなっちゃいますよ。ね。フェラーリですと、ただ、走るだけ……ポルシェは4人乗りですからね、何とか。

## 電話魔

「なぜ、トップセールスになったか?」  
86年モデルは28台です。

伸びてます、数は、85では、わたしが20台、84から85の頃は、(年間)20台以上というセールスが4人……ですかね。86年モデルでは、20台以上が8人いますから。

「そつてですね……そんなにほくもガムシャラにやってるわけじゃないし、取りこぼしもたくさんありますしね……」。運がいいって言うっちゃえは、そうなんですかね……。

まあ、お客さまのほうの金額も、このうちのヒートアップがうまく一致すれば売れますし、売れない時はアセリが出てきて、悪い方悪い方へと行きますしね。

一番心がけてるのは、いまお客さんがどういう状況でクルマに興味持ってるのかを見ることです。それから、すぐに買えるお客さんは、ほく、積極的にアプローチします。これは、と思ったときには攻めますね。動物のカンじゃやらないです、と、あ、これは今月だな、これは来月だ



日本でもっともたくさんポルシェを売る男、86年モデルは28台をさばく、勤務9年。

など。いまだっていうお客さんには攻めますね。自分でほくしに思ってるんですけど、他のセールスには時々言われます。お前、しつこいよ、と(笑)。

ただ、いまホットなお客さんだけに集中しちゃいますと、次の月、カラッポになっちゃうんですよ。いま、3カ月前一年先、あるいはすつと5、6年先とかね。それを、月の訪問のなかで、より分けまして、活動してですね、自分なりに



東京生れ。明治大学政経学部卒。一女の父。身長167cm、体重60kg。趣味=ゴルフ。

長期と短期でローテーション考えて、お客さんを分けておきますと……。

「いかに、相手をね——ほくら、シャツジしなきゃいけないわけですよ。いま決められるお客さんって、ほくらわかりますか?」  
お客さんって、逃げますでしょ? 買う気になってもね。いやいやいやなきてもいんじやないか、とかね。そこをいかに決めるかにかかってくる、と、契約までいけるかも決まる。だから、よく言われます。注文書、書きながら、なんか買っ気がこぼれちゃったんだよね、という話をね……(笑)。

クルマの話ばかりしては、ダメですよ。ポルシェの層っていうのは、趣味も広いし、いろんなことしてらっしゃるわけですよ。それに、2年先、3年先の商売って多いわけですから、クルマの話だけして帰ってもアタマいたくなるほくかして(笑)。

ほくは、お客さんに喋らせるようにしています。聞き手になる——そうしているうちに、お客さんの気持もほくわかって来ますよ。そこから始めて行かないと……。やっぱり、信頼関係ですからね。ダメですか、ほくは。ほく、電話魔ですから(笑)。でも、無理強い、絶対にしません。

となりますとねえ、もう、ほんとに……(笑)。ポルシェです。なんて言ったらね(笑)。何のことかわからないわけてすよ。

## ふるぎり

「ぶんぎり」はポルシェを売りたいのか、

DM(ダイレクトメール)は重要な(販売)戦略です。  
と申しますのは、クルマ、ご覧になってすぐ商談になるなんていうケースは、ポルシェの場合、めったにないです。たとえば、今日(シヨールム)にいらつしやって、5年後、7年後にご成約というケースがあります。それは多いてすえ。

シヨールムの展示会でお会いしたり、あるいは、たまたまお宅に伺って、ポルシェ、と、話して……。そういうことで7年くらい経つ、というお客さんは多いですね、86年でも。

おカネの問題というより、ふるぎりですね。ポルシェの場合、こういうスポーツカーでもあります……シヨールムへおいてになるくらいですから、かなりホットなわけですよ。その、熱いうちにですね、クローキング(成約まで持たせておく)か……。それではないと、また