

99年7~12月のディーラー用品装着率(編集部予想)

品名	現行型	ベスト10	新登場の比率	変更点	クラウンマジェスタ	ロイヤルアスリート	アリスト
フロントスポイラー	6.8		15	カラー変	-	3.9	-
ホイールアーチモール	4.3		10	幅拡大	-	-	3.5
ゴールドエンブレム(リヤ 車名ロゴ)	32.9	①	35		10.0	4.6	6.3
コーナーセンサー(ボイス4センサー)	-		7	車検新	6.4	6.4	-
コーナーセンサー(フロント左/左右)	8.8		-		-	-	5.5
コーナーセンサー(リヤ左/左右)	16.4	⑦	15	左右ボイス化	6.8	6.8	14.8
フェンダーランプ(電動リモコン・フロント)	29.4	③	30		22.1	16.0	14.6
フェンダーランプ(電動リモコン・リヤ)	4.6		5		5.6	3.1	2.8
リヤサンシェード	11.7	⑨	12		4.1	7.2	3.3
リヤカーアン、電動ロールシェード▲	15.5	⑧	-		-	-	-
グリーンボックスモス	20.0	⑤	30		22.8	22.8	11.0
トランクマット	18.1	⑥	25	高級タイプ追加	26.0	17.9	7.6
エアピュリファイヤー▲	30.7	②	-		2.0	5.9	18.1
リモートスタート	8.4		10		4.3	6.5	4.0
マッドガード(カウード)	21.0	④	30		-	-	-
サンルーフバイザー	11.0	⑩	12		2.4	2.4	6.6

▲車名はメーカーオプション

車

両本体もさることながら、ディーラーの重要な収入源として見逃せないのが純正アクセサリーだ。現行モデルでは1台あたり16万6000円の売り上げ実績があり、新型モデルでは目標値が17万円に引き上げられる。この数値を見る限りではほぼ横ばいだが、じつはリアカーテンやエ

アピュリファイヤーなどの高額商品はFMCを機にメーカーオプションに切り替わるため、意外に達成は困難かも。おもな商品は左に掲載したが、これ以外にも注目しておきたいアイテムは数多い。なかでもETC(自動料金収受システム)ユニットはオーパーヘッドコンソールへのビルトイ

ンタイプとして用意され、後付け感のなさが売りとなる。もうひとつは緊急通報システム「ヘルプネット」対応ユニットだ。これはエアバッグ展開時もしくは手動スイッチ操作によって車載機からオペレーションセンターに緊急信号が送られ、状況に応じて救援車両が出勤するといった仕組みだ。



これが営業マンに課せられる7万円の用品装着



フロントスポイラー

バンパーとの一体感を高めるためにカラード化。



スポーツギアバッグ

トランクスルー機構を使って長尺物を積む時に。



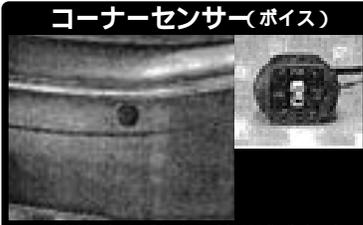
ホイールアーチモール

モール幅が9mmから12mmに拡大され、存在感アップ。



トランクマット(高級タイプ)

ムトン仕上げでゴルフバッグにも優しいマット。



コーナーセンサー(ボイス)

アラームだけでなく、新タイプでは音声ガイドも加わる。



ブランケットクッション(高級タイプ)

車名の刺繍が入った革調表皮で、中は毛布入り。



ブラインドコーナーモニター

エレクトロマルチビジョンで車両先端の左右もバッチリ。



ピラーオーナメント

台座に24金メッキを使用した格調高いワンポイント。

Photo.EDITORIAL NETWORK

スクープ短信

SPYSCOOP 11

車両価格も

わかった!

エンジン	グレード	ミッション	車両本体価格
4.0 VTEC (3JZ-FE)	A仕様	5速A/T	540.0万円
	eRバージョン	~	565.0万円
	B仕様	~	590.0万円
	eRバージョン	~	600.0万円
	C仕様	~	615.0万円
	インテリアセレクション	~	665.0万円
	Fパッケージ	~	695.0万円
	インテリアセレクション	~	730.0万円

ズ

バリ、これが3代目セルシオの車両本体価格だ。もっとも廉価な「A」が現行比15万円アップの540万円に設定され、売れ筋となるであろう「C」も17万円アップ。
新設定される「インテリアセレクション」は50万円に値付けされるがセミアリニン本革シートやコンフォーターブル・エアシート、ムーンルーフなど、高級アイテムがセットになっていることを考えれば、リーズナブルな価格設定か。eRバージョン「Fパッケージ」も現行モデルとほぼ同レベルの価格設定でラインナップされる。

あなたの担当営業マンは

合格か?

4つのCHECK POINT

- POINT 1 仕様について、しっかりご説明しましょう。
- POINT 2 お客様にも仕様を確認していただきましょう。
- POINT 3 運転席に座っていただきましょう。
- POINT 4 装備や機能の使い方を実際に試していただきましょう。

★正しい説明は信頼の基です! ★最新の正確な知識を多く伝える ★安全なアイテムは実際に試す!

他車を圧倒する基本性能

伝えろ

- エンジン・トランスミッションの燃費は24%向上
- 世界初のハイブリッドシステムを採用
- クラストップの燃費向上達成 47%*

●燃費が右側から左側へ移っていることを忘れずにお伝えしましょう!

今までにない新機構

見せろ

- 全車アイソレーションローラー
- 運転席シートクッション最新型スライド機構
- 世界初ハイブリッドシステム 4WD

●お客様の乗車をドライブポジションにセットして差し上げましょう!

最新装備の使い方

動かす

- スマートキーシステム
- クルーズコントロール
- ナビ機能付、レーダー・カメラ・コンパス

●スマートキーシステムの利便性を教えます!

ク

クルマの価格に応じてお客様の対応姿勢を変えてはならない。これはセールスマンの鉄則だが、さすがにセルシオを購入するユーザーには細心の気配りを図るよう、メーカーが発行しているセールスマニュアルにも念入りに書かれている。
納車の際には新型モデルの特徴だけでなく、イジークローザーや室内イルミネーションなどの新装備の使い方、給油口が現行モデルとは逆側に移っていることなど、細部にわたっての説明を実施するよう、指導されている。さらに、「お客様の最適なドライブポジションを差し上げ

「ましよう」と、思わず笑ってしまふような身の回りのお世話を手伝えるフレンドまで読み取れる。さすがにここまで実行するセールスマンは少ないだろうが、もしそんな熱心なセールスマンに出会ったら、ちゃんと説明を聞いてあげようね。
購入後にはメーカー本社からオーナーの手に定期刊行物が送付され、メーカーとディーラーが一丸となって手厚いアフターフォローが実施されていく。こうしてユーザーとトヨタの永い付き合いが実現するワケで、この点は他メーカーにも見習ってほしいところ。いまや商品だけでは決め手にならないのだから。