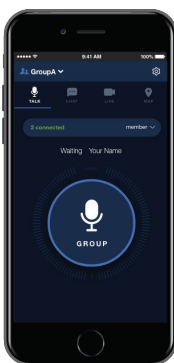


## Buddycomの導入理由

# “3,000坪ある展示場でもつながる安心、レスポンスの向上で業務が効率化”

中古車買取販売



ガリバーでは、効率的な遠隔コミュニケーションと現状把握を実現するために、Buddycomを積極的に活用しています。

広大な展示場や店舗敷地を持つガリバーにおいては、音声での即時コミュニケーションが不可欠です。お客様対応や車両移動などの業務を迅速かつ効率的に進めるため、Buddycomの導入は業務の質とスピードの両面で大きな改善をもたらしました。

Buddycom導入により、スタッフ間でリアルタイムの情報共有が容易となり、お客様へのレスポンス時間の短縮と業務効率の向上が実現。これは特に、多忙な店舗環境において大きなメリットを提供します。

また、以前使用していたトランシーバーと比較して、Buddycomはランニングコストが低く、免許や特別な資格が不要であるため、誰もが簡単に使用を開始できます。



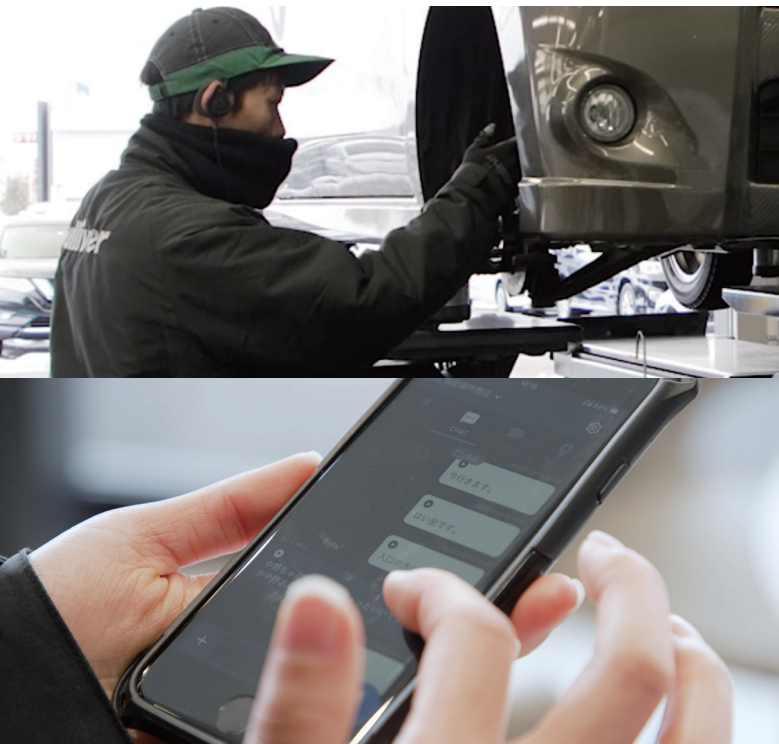
## 導入前の課題

Buddycom導入前はトランシーバーの使用による複数の課題がありました。腰に引っ掛ける形式のため、本体やケーブルの故障が頻繁に起こり、これによる買い替えや修理のコストと手間が大きな負担でした。

加えて、トランシーバーの電波が遠くの社員に届かないため、コミュニケーションが困難であり、大きな機器を常に携帯しながらの商談や車両の移動が非効率的で煩わしい状況でした。これらの課題は、業務の効率低下を招き、従業員の負担増加にもつながっていました。

## 導入したポイント

- ・コスト削減につながるか
- ・広い展示場でも音声が届き続けるか
- ・業務ツールがスマホに集約できるか
- ・音声データの活用など、未来への投資につながるか
- ・リモートマネジメントの強化に使えるか



# トランシーバーからのリプレイス で、営業、整備、サー ビスフロントをつなぐ。

中古車販売・買取の「ガリバー」では、2023年12月現在10店舗にて、店舗内のコミュニケーションツールとしてBuddycomを採用しました。特に、3,000坪と広大な敷地を誇る秋田御所野店のような大規模店舗では、このツールが不可欠となっています。

Buddycomは、営業、整備、サービスフロントのスタッフ間の円滑なコミュニケーションを支えており、細かな指示の伝達や、顧客の来店時の迅速な対応に大いに貢献しています。

過去には、出張買取での社員間の連絡手段としてガラケーが利用されていましたが、時代の変化に伴いiPad、そして現在はスマートフォンに置き換わりました。

このデジタルシフトを機に、さまざまな業務ツールをスマートフォンに集約し、従来のトランシーバーもBuddycomに置き換えることで、一層の効率化を図りました。この変更は、業務の効率化に大きく貢献し、スタッフ間のコミュニケーションの質も向上しました。



## 導入検討中の方へメッセージ

Buddycomで会話したデータはログに残せるため、スタッフの言葉遣いや店舗内の会話データを今後活用していきたいと考えています。



## Buddycomだから出来たコト

話した内容を文字で見返せる利点と、画像を送れるのが有効的です。今までは別途アプリを開いて画像を送っていました。



## オススメできる点

今では電話での会話もBuddycomの周辺機器であるファンクションボタン搭載Bluetoothマイク(MKI-P3)で行っています。とても便利に使わせてもらっています。



株式会社サイエンスアーツ

Service: [www.buddycom.net](http://www.buddycom.net)

お問い合わせ: [info@science-arts.com](mailto:info@science-arts.com)

