

なぜ「トライ」は、安く提供することができるのか？
それは、「トライ」の販売方法がこれまでと異なっているからです。

見込み仕入れはしない

「トライ」は、「この車は売れるだろう」という見込みでお車を仕入れることはしません。
車は、仕入れるだけで陸送費が発生してしまいます。

そして売れずに一月もしますと、車両価格の値落ちが起こります。
更に売れ残ると再度オークションにかける為の陸送費が加算されます。

これらの費用を回収する為に他の車に上乘せする方式をとられるのが一般的なのです。

「トライ」は、先に車をお求めになるお客様のニーズをお聞きしてから仕入れますので

- ・不必要な在庫を持つことがない
- ・求められる車のみを仕入れるので売れ残ることがない
- …となり、結果、経費を抑える事になるので「安く提供する」に繋がっているのです。

仕入れは「全国のオークション会場」から

「トライ」は、全国のオークション会場から探し出して、直接仕入れることができます。
だからお客様に対して安くご提供する事ができるのです。

万一、ご希望のお車が遠方で見つかった場合には、陸送費がかさんでしまいます。
このような場合には、入札する前にお客様に対して、「購入意志」の確認をさせていただきます。
ですので、「気づかない内に予算をオーバーしちゃった」なんて事はありません。

安心してお任せ下さい。

点検・整備も内部で実施

仕入れたお車をお客様へお渡しする前に行う点検・整備も「トライ」内部で実施しています。
そうすることで

- ・個々のお車の状態を確実に把握できる
 - ・お渡し後のアフターフォローの体制がとれる
- になります。

それよりも

- ・外部委託するよりも費用を抑えられる
- がお客様にとって喜ばれる点ではないでしょうか。

自宅兼店舗で頑張っています！

「なに!?店舗がない??怪しいやつ!!」…と思わないで下さい。

「トライ」は、できるだけ「安く」をモットーにしています。

ですから「抑えられる所は抑えて」と日々頑張っているのです。
店舗も経費の中の一つなのです。

お客様へのサービスが可能である限り、「トライ」はこのまま「自宅兼店舗」で頑張ります。