

Mercedes me

Dokkyo und Kitazono

Zuerst berichten wir über den Service „Mercedes me“, den Mercedes Benz anbietet. „Mercedes me“ ist eine Plattform, die Mercedes Benz 2014 veröffentlicht hat. „Mercedes me“ besteht aus vier Programmen: „Mercedes me connect“, „Mercedes me finance“, „Mercedes me assist“ und „Mercedes me inspire“. „Mercedes me connect“ ist ein Onlineangebot bei Unfällen oder Schäden. „Mercedes me finance“ ermöglicht eine zu den Wünschen passende Darlehensplanung. Bei „Mercedes me assist“ kann man um ein bestimmtes Serviceprogramm bitten oder die Bedienungsanleitung überprüfen. Durch „Mercedes me inspire“ kann man sich für Kampagnen anmelden und Probefahrten reservieren. Außerdem kann es sein, dass man die Gelegenheit hat, an einem Teil der Entwicklung eines neuen Autos teilzunehmen. Der Ausstellungsraum „Mercedes me“, den wir diesmal besucht haben, hat ein Restaurant und ein Café. Außerdem gibt es auch eine Autoausstellung und man kann Probefahrten machen. Auf diese Weise zielt der Service „Mercedes me“ nicht nur auf den Verkauf eines Wagens, sondern auch auf eine bessere Beziehung zu den Kunden.

Ab hier berichten wir, was wir am Tag des Besuchs gemacht haben. Wir haben uns um 16 Uhr vor „Mercedes me“ getroffen. Ein Mitarbeiter von Mercedes hat uns zu einem kleinen Konferenzraum geführt. Dort haben wir, die Schüler aus vier Schulen, eine Präsentation über Mercedes gemacht. Jede Schule hatte im Voraus zu einem eigenem Thema recherchiert: Geschichte, Produkte, Orte, soziales Engagement usw. Jeder hat wirklich gut präsentiert. Danach haben die Mitarbeiter auch eine Präsentation für uns gehalten. Sie haben uns noch genauer das erklärt, was unsere Präsentation enthalten hatte. Ihre Präsentation war für uns leicht verständlich und professionell. Danach haben wir auch ein paar Fragen gestellt, zum Beispiel: „Wie sollte man sein, wenn man Mitarbeiter von Mercedes werden möchte?“ Die Antwort war: „Zuallererst muss man Autos lieben. Ansonsten braucht man nur eine starke Motivation. Dann kann man bei Mercedes arbeiten!“ Es gab noch eine andere Frage: „Wie ist die Leistung in der letzten Zeit?“ Die Antwort war: „Der Umsatz steigt überall in der Welt.“ Danach hat uns der Manager von „Mercedes me“ durch den Ausstellungsraum geführt und vieles erklärt. Im Ausstellungsraum gibt es einen Shop, wo man verschiedene Waren kaufen kann, eine Ecke zur Probefahrt und ein Café. Der Ausstellungsraum ist insgesamt eher darauf angelegt, dass man dort Mercedes kennenlernen kann, als auf Verkauf. Der Preis war dort relativ hoch für Schüler, aber der Ausstellungsraum hat uns so gut gefallen, dass wir ihn gerne wieder besuchen würden. Außerdem hat uns der Manager draußen vorgeführt, bis zu welchem Winkel ein Auto steigen kann. Der maximale Winkel war 45 Grad. Das hat ein bisschen gefährlich ausgesehen, als ob das Auto beinahe fallen würde.

Es war eine sehr kurze Zeit, aber wir haben dort eine wirklich schöne Erfahrung gemacht. Wir bedanken uns herzlich bei Mercedes Benz für die wunderbare Gelegenheit, am Besuch teilzunehmen.

Toshiyuki Hagiwara, Shunsuke Miyajima, Genki Tanigawa, Shion Sen, Seiya Suzuki

メルセデス・ミー

獨協高等学校、北園高等学校

まず、メルセデス・ベンツが提供するサービス「メルセデス・ミー」について報告します。メルセデス・ミーは、2014年にメルセデス・ベンツが発表したブランド情報発信のプラットフォームです。メルセデス・ミーは4つのプログラムから成り立っています。「メルセデス・ミー・コネクト」「メルセデス・ミー・ファイナンス」「メルセデス・ミー・アシスト」「メルセデス・ミー・インスパイア」です。「メルセデス・ミー・コネクト」では、事故や故障のレスキューを含めてオンラインでメルセデス・オーナーにサービスが提供されます。「メルセデス・ミー・ファイナンス」は顧客の希望に添ったローンプログラムなどのカスタマイズが可能になります。「メルセデス・ミー・アシスト」では、在庫・サービスプログラムのリクエストや、オーナーズマニュアルの確認などができます。「メルセデス・ミー・インスパイア」は各種キャンペーンへの申し込み、試乗予約、カタログ・商談リクエストなどが行えたり、進行中の新車開発の一部への参加機会などが提供されたりするそうです。

今回訪問した店舗はこの「メルセデス・ミー」の店舗であり、建物の中にレストランとカフェがあります。車の展示もあり、試乗もできます。このように、メルセデス・ミーは車を販売するという目的だけでなく、顧客とのより良い関係づくりを目的としています。

ここからは訪問当日のことについて報告します。私たちは16時にメルセデス me の前で集合しました。少し小さい会議室に連れて行ってもらいました。そこで、与えられたテーマに沿ったプレゼンテーションを学校ごとに行いました。各学校が事前に自分たちのテーマについて調べていました。例えば、歴史、プロダクト、場所、社会福祉などについてです。皆よくできていました。その後、メルセデスの社員の方にもプレゼンテーションを見せて頂きました。我々が調べたものをさらに詳しく教えてもらえました。非常にわかりやすく、懂れました。ここで質疑応答もありました。例えば、質問「この会社に入るには？」答え「まず、車が大好きなことです！そして、あとはやる気があれば入れます！」質問、「この頃の業績はどうですか？」答え「世界各国の市場で売り上げが増加しています」などなど。

プレゼンテーション後には、店舗を見学させてもらいました。店舗は、販売するという目的よりもグッズショップ、乗車体験、カフェなどのコーナーがあり、メルセデスを知ってもらうために設計されていました。値段は学生には高めでしたが、また来たいと思わせるような店舗でした。外では、車が何度の坂まで登れるかを実演で見せてもらいました。45度が最大ですが、本当に落ちてきそうで少し怖かったです。

非常に短い時間でしたが、とても良い経験となりました。メルセデス・ベンツの皆さんに心より感謝します。

萩原稔之、宮嶋俊輔、谷川元輝、銭摯恩、鈴木晟矢