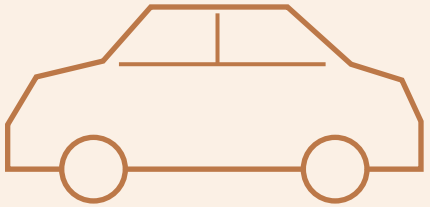
Lymo Sales

いまある在庫を、
体験から販売へ。

Lymoで提供する中古車在庫を、
そのまま販売の機会に生かす

利用イメージ

体験を、購入相談へ



暮らしの中で
使い心地を確かめる

車両紹介 → 試乗・利用 → 購入相談

購入への関心・連絡希望を確認

2026年10月 | サービス紹介

図はサービスの運用・活用イメージです

「乗ってみたい」から、
「相談したい」へ。

車両との出会いと体験を、
販売店との対話につなげる


イメージ

01

在庫を生かす

Lymoで提供中の中古車を販売に

02

体験で伝える

乗って分かる使い心地や魅力

03

商談につなぐ

気に入った一台の購入相談へ

体験と購入相談を、ひとつの流れに

Lymoでの試乗・利用をきっかけに、車両への関心を販売機会へつなぐ

お客様のきっかけ

車両紹介
魅力を知る

試乗・利用
日常で体験する

購入への関心
相談したいことが生まれる

→

Lymo Sales

関心と希望を確認

→

購入相談
気になる点を聞く

提案
希望に合う選択肢へ

フォロー
次の行動を一緒に決める

連絡の希望を確認し、お客様の検討状況に合わせた対応を設計します。

サービスの運用イメージ。提供内容・連携範囲は導入時に確認します。

体験の前後に、次の接点をつくる

一度の試乗・利用で終わらせず、関心に沿って会話をつなぐ

01 → 02 → 03 → 04

魅力を知る

特徴や使い方を
車両紹介で確認

乗ってみる

いつもの道や暮らしで
使い心地を体験

気持ちを確認

購入への関心と
連絡希望を確かめる

相談につなぐ

担当者が希望を踏まえ
次の提案を行う

運用のポイント

お客様の希望を起点に、連絡のタイミングと対応する担当者を決める。

Lymoの中古車在庫を、そのまま販売に

すでにLymoで中古車在庫を提供している店舗なら、その車両を販売にも活用



既存の中古車在庫を活用

貸し出している一台が、次の販売機会になる。

Lymoで提供中の中古車在庫を、
販売向けにもそのまま活用。
利用体験から、その車の購入相談へ。

Lymoで提供
いまある中古車在庫

→

実際に乗る
使い心地を体験

→

同じ車を相談
気に入った一台の購入へ

写真はAI生成による活用イメージです。実際の車両・店舗・画面とは異なります。

購入への関心を、無理のない対話の入口に

お客様の気持ちと連絡希望を確かめ、必要なフォローにつなぐ

関心確認のイメージ

この車について、
購入の相談をしてみたいですか？

購入への関心を確認

ディーラーからの連絡希望を確認

お客様の希望に沿って

- **相談を希望**
  希望する内容を担当者が確認
- **比較・検討の途中**
  気になる点に合わせた情報を案内
- **まずは体験したい**
  利用体験を大切にする

画面ではなく確認項目の例です。確認方法や対応は導入時に設計します。

運用イメージ。対象・内容・運営ルールは導入時に確認します。

乗って気に入った、その一台の購入へ

日常での利用体験を、その車両への納得と具体的な商談につなげる

具体的な活用例

01

体験を振り返る

使いやすかった点や
気になる点を聞く

02

購入条件を確認

車両の状態・価格・
納車時期などを相談

03

商談へ進む

販売店で条件を整え
購入手続きへつなぐ

お客様には、体験に基づいて選べる安心を。
店舗には、関心に合う提案のきっかけを。

活用イメージ。対象車両・案内方法・運用条件は導入時に設計します。

車両との出会いを、
関係が続く接点に。

目的に合わせて、Lymoシリーズを組み合わせる

01 **Lymoで体験する**

日常で車両の使い心地を確かめる

02 **Salesで相談につなぐ**

購入への関心と希望を確認する

03 **購入後も接点をつくる**

Circleなどを通じて関係を継続する

LYMO SERIES

体験から商談へ、
店舗の対応につなぐ。

Lymo Ex

対象者を絞った案内

Lymo Fleet

体験車両の予定を把握

Lymo Circle

購入後の関係を育てる

提供機能・連携範囲は導入時に確認

運用に合わせた導入プロセス

対象を絞り、使い方と確認ルールを揃えてから始める

01

対象を決める

車両・店舗・想定するお客様

02

導線を揃える

紹介内容・関心確認・相談受付

03

対応を育てる

担当者・連絡方法・振返りの運用

導入時に決めること

紹介する車両と情報 ／ 購入関心・連絡希望の確認方法
対応担当・タイミング ／ 顧客情報の取扱いと既存業務との連携

費用・提供機能・導入スケジュールは、ご相談内容に合わせてご案内します。

Lymo Sales

車両の体験を、
次の相談のきっかけに。

店舗の課題と、目指す運用をお聞かせください。

導入について相談する

dxtrl.com/contact/

株式会社DXTRL ｜ 2026年10月



イメージ