

# 今から始める年末対策

## 来年一年間のお客様を作る 一時的な売上確保だけではない

あと2ヶ月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ 年末は洗車サービスを提供する者にとって最大のビジネスチャンスである。ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

### 12月は年に一度の稼ぎ時

今まで快洗隊は12月の販売促進に商品を買って告知することや大幅値引きの告知は行ってこなかった。年末は確かに商品が沢山売れる時期である。しかし、これを買って、あれを買ってという告知をしながら、洗車サービスをする者にとっては12月は最大の収益チャンスである。それは間違いない。しかし、それまで店舗を利用したユーザーにとって、普段からお世話になっているから12月こそは、その店舗にお世話になりたい、と思っただけでは、割引しているから来店するのはなく、信頼

### だからこそ万全のサービス体制を

また、12月には1年を通じて多くの「新規」のユーザーが来店する。サービスを初めて経験する人が一番多い月なので、この時に忙しかたといつていい加減なサービスを提供するのは一番いけない。二度とその店には来てくれないだろう。



12月は沢山のユーザーが来店する。12月を売上を作る一時的な期間とだけ捉えてはいけません。今まで来店して頂いた人に対しての感謝の時期であり、新規のユーザーに店舗の良さや伝え、信頼を作る期間なのだ。



しか上がらないのに、キーパーコーティング(フルコース含)が2倍になっている。総来店数の中でキーパーコーティングを施工する比率であるキーパー施工比率が平均35%であるのに対して、12月は45%に上がっている。普段から一番収益を出している商品だけに、キーパーコーティングが増えることは直接的に収益の増加に結びつく。また、フルコース比率は普段の2倍にも上り、完璧にキレイにしたいということが分かる。

### 今から準備をしよう

さて、今から準備するべきこととしては、次のようなものがある。

**年末が販売促進の反応が一番良い**  
年末は販売促進が一番反応する時期であることから、出来ればチラシの折込、ダイレクトメールの実施などの販売促進を行いたい。チラシは商品などを示すと良いだろう。今年の快洗隊はスタッフの顔写真を沢山載せたチラシを作ろうと考えている。今年のカレンダーを考慮して12月21日まで洗車コーティングを5%引きで告知しようと考えている。また同じ内容で常連様にDMを送る。

**最後の追い上げはスタッフ力が大**  
今から準備できることとして、スタッフの育成があげられる。作業の出来るスタッフが出来るだけ多く揃えることは当然だ。それ以外では品質チェック出来る人材を育てるのも重要だ。普段作業していないスタッフが応援に入った場合や臨時のアルバイトが確保できた場合、その人が仕上げた車の品質を確認する必要があるからだ。「応援者が入っても品質を落とさない」という体制を作れるようにすることを意識すること。また、年末は問い合わせの電話が多い。店長が店長が潤滑に廻らない電話や質問に答えるためのスタッフを育てること意識したい。

### 年末洗車大感謝祭

1000枚 新品タオル 用意して お持ち帰りします

12月15日(土)まで 洗車サービス5%OFF

12月21日(金)まで 洗車サービス5%OFF

12月28日(金)まで 洗車サービス5%OFF

### 1年間がんばってくれた愛車へ、とびきりの美しさをプレゼントしてあげませんか？

## 快洗隊 年末コーティングフェア

12月15日(土)まで 洗車サービス5%OFF

12月21日(金)まで 洗車サービス5%OFF

12月28日(金)まで 洗車サービス5%OFF

### 2006年 快洗隊刈谷店の実績

1月～11月までの平均と12月の実績対比

洗車売上の比較	
1月～11月	3,619,662円
12月	6,660,181円
UP率	184%
洗車来店台数の比較	
1月～11月	599台
12月	1,012台
UP率	169%
新規来店数の比較	
1月～11月	84台
12月	139台
UP率	165%
平均単価の比較	
1月～11月	6,043円/台
12月	6,581円/台
UP率	109%
2006年12月の日々実績の状況	
12月1日～12月24日までの合計	3,579,148円 518台
12月25日～12月31日までの合計	3,081,033円 494台
	46%



予約制を導入する  
年末はどうしても来店されたユーザーを「こなす」傾向にある。しかし、洗車サービスで一番やってはいけないことは「こなす」ことだ。ユーザーが欲しいキレイな車を一つずつがなえてこそ洗車サービスである。ただ忙しすぎて「淡々とキチンと作業をする」と、そのために予約制を導入したい。年末までの2ヶ月間で十分導入可能な。予約制が認知される必要はない。予約でキチンと作業を管理できることが大事なのだ。

### 年末はどのような商品が売れる？

年末にはどのような商品が売れているのかを分析してみる。快洗隊の2006年刈谷店の

高額コーティング販売実績の比較	
1月～11月	10台
12月	14台
クリスタルシールド	4台
アクアキーパー	7台
アクアキーパーメンテナンス	17台
ダイヤモンドキーパー	4台
ダイヤモンドキーパーメンテナンス	8台
合計	36台
UP率	188%

室内清掃はみんな行っていない  
総来店台数の内、室内清掃を実施する台数である室内清掃率が10%上がっている。多くの人を乗せる機会が増えるからである。作業員にとっては手間な商品かもしれないが、年末にこそ欲しい商品なのだ。以上の結果が重なり、平均単価が500円程度上がっている。高額コーティングを販売するチャンスである。キーパーコーティングの施工を増やすことで収益に直接繋がること、室内清掃の需要が一番あることが数字から読みとれる。また、台数の増える時期は24日までのお客様を確保するために、12月最後の1週間は、どの店舗も洗車で溢れかえっていることだと思っ、それだけユーザー

1カ月の売上が170万円を記録  
洗車売上は確実に伸びている。8月単月では185%増を記録した。7月20日、8月20日の1ヶ月では洗車売上が170万円にもなった。洗車導入の大切を知り、キーパーコーティングに入会して受注時の信頼を得た。分かりやすく説明すること、伝えること、買う手助けをすることを念頭に置いて、スタッフのモチベーションの高さや劇的な収益向上に、洗車売上200万円超えの日も近い。

収益の確保はKeepreコーティング  
手洗い洗車の台数は1.5倍に  
手洗い洗車の台数は1.5倍に増えている。これは、手洗い洗車の台数が1.5倍に増えていること、室内清掃の需要が一番あることが数字から読みとれる。また、台数の増える時期は24日までのお客様を確保するために、12月最後の1週間は、どの店舗も洗車で溢れかえっていることだと思っ、それだけユーザー

見せる大事さをトコトン実施  
岐阜県にある株式会社岩塚 岩地SSは、交通量の多い交差点の角に店舗を構えている。フルサービスの店で洗車に力をいれている。もともと機械洗車だけで営業していたが、1年前の9月に快洗隊(Jr. Fit)を導入して手洗い洗車とコーティングを始めた。導入前の洗車売上は約60万円だった。

実績ではなく行動を管理する  
統括マネージャーの岩塚 隆さんは人の関わりを大事にしている。数字でがんじがらめに管理はしない。実績管理ではなく行動管理を行っている。出勤したら全員が「行動すること10項目」を毎日書く(左の写真)。5項目は店のために何をやるのか。5項目は「お客様」に対して何をやるのか。そして1日が終わったら出来たことを書く。全部出来る日もあれば出来ない日もあがある。やることをキチンと意識して行動すると結果がついてくると岩塚さんは考えている。

24日までのお客様を確保するために  
12月最後の1週間は、どの店舗も洗車で溢れかえっていることだと思っ、それだけユーザー

最後の追い上げはスタッフ力が大  
今から準備できることとして、スタッフの育成があげられる。作業の出来るスタッフが出来るだけ多く揃えることは当然だ。それ以外では品質チェック出来る人材を育てるのも重要だ。普段作業していないスタッフが応援に入った場合や臨時のアルバイトが確保できた場合、その人が仕上げた車の品質を確認する必要があるからだ。「応援者が入っても品質を落とさない」という体制を作れるようにすることを意識すること。また、年末は問い合わせの電話が多い。店長が店長が潤滑に廻らない電話や質問に答えるためのスタッフを育てること意識したい。

1カ月の売上が170万円を記録  
洗車売上は確実に伸びている。8月単月では185%増を記録した。7月20日、8月20日の1ヶ月では洗車売上が170万円にもなった。洗車導入の大切を知り、キーパーコーティングに入会して受注時の信頼を得た。分かりやすく説明すること、伝えること、買う手助けをすることを念頭に置いて、スタッフのモチベーションの高さや劇的な収益向上に、洗車売上200万円超えの日も近い。

見せる大事さをトコトン実施  
岐阜県にある株式会社岩塚 岩地SSは、交通量の多い交差点の角に店舗を構えている。フルサービスの店で洗車に力をいれている。もともと機械洗車だけで営業していたが、1年前の9月に快洗隊(Jr. Fit)を導入して手洗い洗車とコーティングを始めた。導入前の洗車売上は約60万円だった。

実績ではなく行動を管理する  
統括マネージャーの岩塚 隆さんは人の関わりを大事にしている。数字でがんじがらめに管理はしない。実績管理ではなく行動管理を行っている。出勤したら全員が「行動すること10項目」を毎日書く(左の写真)。5項目は店のために何をやるのか。5項目は「お客様」に対して何をやるのか。そして1日が終わったら出来たことを書く。全部出来る日もあれば出来ない日もあがある。やることをキチンと意識して行動すると結果がついてくると岩塚さんは考えている。

1カ月の売上が170万円を記録  
洗車売上は確実に伸びている。8月単月では185%増を記録した。7月20日、8月20日の1ヶ月では洗車売上が170万円にもなった。洗車導入の大切を知り、キーパーコーティングに入会して受注時の信頼を得た。分かりやすく説明すること、伝えること、買う手助けをすることを念頭に置いて、スタッフのモチベーションの高さや劇的な収益向上に、洗車売上200万円超えの日も近い。

