

キーパーコーティング、愛車を守る。

KeepPer TIMES

「キーパータイムズ」 vol.110 2012.2.23.THU

発行所/アイ・タック技研株式会社 愛知県大府市吉川町4-17
TEL.0562-45-5258 FAX.0562-45-5268

発行人/谷 好通

発行部数/18,000部

(札幌、仙台、東京、神奈川、名古屋、大阪、福山、広島、福岡)

http://www.sensya.com

キーパー コーティング 検索 ☎0120-517-158

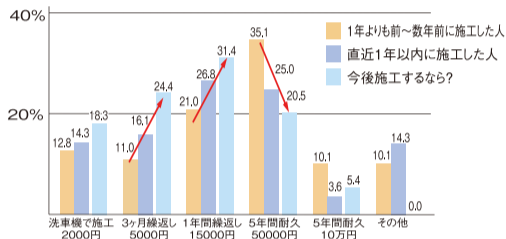
最新コピー・複製を禁ず

驚異の2回目リピート率*40.2%(実質71.4%)!! ※同じ車に3回施工した率

「年1回のクリスタルキーパー」は、新しい文化になる。

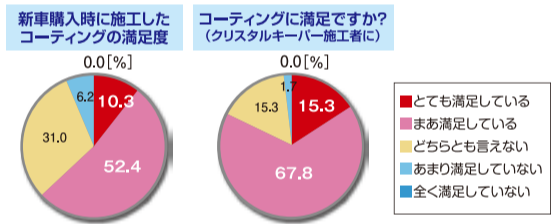
1年サイクルコーティングが5年耐久コーティングを逆転

今、1年繰り返しのコーティング「クリスタルキーパー」の施工が爆発的に増えてきている。何年か乗った後の車に1年で繰り返すコーティングがフィットしているのだから。コーティングの中途施工が増加することによって、1年繰り返しのコーティングが5年耐久コーティングの施工数を越えてきているのは紛れもない現実である。この傾向は、ユーザーの「次回施工意向」で「1年サイクルのコーティング」と答えている人が一番多く、今後より強くなるだろう。



クリスタルキーパーが急増しているのは「1年間の満足度が高いから」

ユーザーアンケートによれば、従来の新車購入時施工ユーザーの満足度62.7%に対し、クリスタルキーパー施工ユーザーの満足度は83.1%と大きな差がついている。



ポリッシャーなしで、ユーザーの目で明確に分かる深いツヤ

クリスタルキーパー、および姉妹商品ダイヤモンドキーパーは、独自のアルコキシオリゴマーガラスの被膜と、特殊なレジン被膜の二重構造としたボディガラスコーティング(特許申請中)。だから、ポリマーやポリシラザン系のガラスコーティングとは違い、ユーザーの目で明確に分かる深いツヤを

“コーティング被膜自体が実現”するので、ユーザーの想像以上に仕上がって、大変喜んでいただくことができる。コーティング被膜自体で明確な深いツヤを実現するので、新車はもちろん、よほど傷んだ塗装以外はポリッシャーを使用せずに施工するので塗装の負担がまったくない。と同時に施工時間の短縮と、それに伴うユーザーの費用負担も軽くなり、使用中途での施工が現実的となった。

汚れにくくなってキレイが続き、洗車回数が減ってユーザーが楽に

汚れにくさは確実に撥水性能が続くことに起因する。その効果は一目瞭然である。



“ロコミ”で増える新規のクリスタルキーパー施工者

クリスタルキーパーが施工され始めて丸3年、新規ユーザーの施工動機で際立っているのが「友達(あるいは家族)から聞いたから」「会社の人が良いと言っていたから」などで、ロコミでの効果ははっきり出ている。1年間の明確な満足が出した結果だろう。

同じ車に2回目の施工、リピート率は61.5%。実質的には81.6%のリピート率

3年前の実績があるキーパーラボ直営18店舗でのデータでは、2009年12月クリスタルキーパーを新規施工したユーザーは735台。翌年12月に同じ車に施工したリピートユーザーは452台であり、リピート率は61.5%。この61.5%という数字は大変高い数字である。2回目の施工をするのは、クリスタルキーパーを施工した車にもう1年以上乗るつもりがある人だ。その確率が、施工者全体の4人に3人(75%)だとしたら、75%のうちの61.5%が実際に2回目の施工をしたことになる。するとそのリピート率の実質は、61.5%/75%=81.6%となる。

同じ車に3回目の施工、リピート率は40.2%、実質的には71.4%のリピート率

09年		2010年					2011年					
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
合計台数	リピート率	2回目施工	新規台数	合計台数	リピート率	10年新規	09年から2回目	03回目	3回目施工	合計	新規	合計
735	45.2%	61.5%	601	1,053	665	0,615	370	295	40.2%	63.2%	980	1,645
						前年比	143.3%	147.1%			102.7%	163.1%
												2年前比
												223.8%

2011年12月の施工台数1,645台のうち980台が新規の車への施工であり、665台の車がリピート施工であった。しかし、このリピート施工の中には1回目と2回目のリピート施工が混在している。

1回目のリピート台数の推定は、2010年の施工台数1,053台のうち、601台が新規施工であった。その601台が前年実績と同様61.5%の1回目のリピート率で2011年にリピートしていると推定するならば、それは601台×61.5%=370台である。すると、2011年のリピート施工台数計665台からその370台を引いた295台が3回目の施工、つまり2回目のリピート施工ということになる。2009年の施工台数計が735台であったので、2回目のリピート率は295台/735台=40.2%。前に述べた実質のリピート率で計算すると40.2%/(75%×75%)=71.4%となり、ユーザーが2年間同じ車に乗り続けていて、また1年以上乗るつもりがあれば、約4人に3人のユーザーがリピート施工をしたことになる。

2回目のリピート率40.2%(実質71.4%)は、日本の洗車・コーティング文化を変える可能性がある

この計算は多分に推定値が入っているため確かではないが、でたらめな数字ではない。車のような耐久品に対するサービス商品で2回目のリピート率が30%を越せばそれは「化け物商品」だと聞いたことがある。この結果は、クリスタルキーパーが日本の洗車・コーティングシーンを大きく変える可能性を示唆しているのではないだろうか。

★ 1年に1回、繰り返して新車をずっとキレイに!

CRYSTAL KeepPer 「クリスタルキーパー」リピーターの声



新車を購入した際、5年保証のコーティングを勧められました。でも結構値段もするし、いつまで乗るか分からないから、主人が時々利用しているコーティング専門店と私が良く行くショッピングモールが近かったので、買い物ついでに寄っているいろいろ聞いてみました。1年ごとに繰り返すクリスタルキーパーが値段もお手頃だし私にピッタリかなと思って選びました。普段車庫に入れてからか1年以上経っても全然キレイでしたよ。計算したら月1,000円ですむからホントにお得。普段はキレイ好きの主人が洗車してくれてます。結構短時間で洗えるし、文句ひとつ言わないってことは、洗いやすいんじゃないですかね?私も主人もとっても楽してますよ(笑)。



1年前に新車で購入しました。前の車は汚れやすくして苦労して、今度は新車から手入れをしようと思ってました。1年に1回、2時間だけ時間を作ればイイって思ったら、続けられるかなって。最初の施工ですごくキレイになって、1ヶ月目に点検洗車してもらった時も同じキレイさになって、その時は「毎月1回は洗車するぞ」って決めてたんですが、実際は2ヶ月に1回かな?でも本当にキレイが続くんでラクですね。先日お店からDMをいただいて「あっ、もう1年経ったんだ」って気が付きました。1年乗って納得してたので、2回目もクリスタルキーパーをお願いしました。再施工の割引は嬉しいですね。お値打ちになった分、ガラスの撥水加工をお願いしちゃいました。



デザイン関連の仕事をしています。毎月1~2回、愛知と東京を往復して、1年間で30,000キロも走行しました。お客様のところへはキレイな車で伺うようにしています。「すごいツヤだね」って、会話が弾んだりすることもあるんですよ。昨夏に東京へ行った際、虫だらけになったんで、ネットで近くの専門店を探し、すぐに洗車してもらいました。帰日も虫だらけになったので、また愛知県のお店に行きました。結構ヘビーユーザーです(笑)。ちゃんとコーティングしておけば、1,000円ちょっとの水洗いで虫もすっきり取れてキレイになるんで「年1回のクリスタルキーパーと月2回の水洗い」というのが私のサイクルになっています。ちゃんと手入れをして、長く乗りたいですね。



駐車場が線路に近く露天なので、手入れに苦労していました。近所にコーティング専門店があることは以前から知っていましたが、女性の私には入りづらくて。仕事関係の方から紹介してもらいました。お店の方に「鉄粉取りと軽研磨をしてコーティングすれば、ピカピカになりますよ」と言われて、1年耐久のクリスタルキーパーを選びました。コーティングしてすぐ何人かに「車、買い替えた?」って聞かれました。意外と見られてるんですね。美容関係の仕事をしているので、女性のお客様と接する機会が多いんですよ。雑談で車の話になると「キレイに乗りたいたいけどどうすればいいの?」という女性が多いんですね。そんな時は、ここのお店とクリスタルキーパーをご紹介しています。もう5人以上利用したみたいですよ!