

Keeper LABO

2012年7月総括

キーパーラボ26店舗全体の予算を達成することができました。昨年と比べ、梅雨明けが遅く7月の中旬まで、付加価値が昨対比70%ぐらいで苦しみました。梅雨明けと共にたくさんのご来店があり、7月下旬から追い上げ、直営店での昨対比は124%まで巻き返すことができました。結果、昨対比、クリスタルキーパーは170%とアップ。ダイヤモンドキーパーは116%アップ。ピュアキーパーが74%に減。洗車が126%アップしました。梅雨明けが遅くなって雨が多くなっても、クリスタルキーパーの人気は衰えません。洗車は予約キャンセルが続出しましたが、コーティングは予約通りにご来店していただけます。よってクリスタルキーパーの施工が多い店舗は実績を大きく伸ばせています。しかし伸ばせていない店舗は少し苦しんでいます。もっとたくさんコーティング施工を目指し、キーパーラボを進化させていきます。

キーパーラボ運営本部 本部長／賀来聡介

※この表はLABO直営店とFCの高松西店(計26店舗)の数字です。 ※ダイヤ・アクアの台数に、メンテナンスは含まれていません。

7月	コーティング台数(台)			洗車・コーティング金額(円)		板金・その他(円)	合計(円)	前年対比(%)	人時生産(円/時)	順位(位)
	ピュアキーパー	クリスタルキーパー	ダイヤアクア	一般	業販					
① 札幌店	37	73	8	3,733,296	338,857	804,383	4,876,536	119%	4,847	8
② 柏店	24	62	10	3,311,156	14,248	134,760	3,460,164	157%	4,607	20
③ 浦和美園店	17	60	11	2,688,136	2,362	0	2,690,498	—	4,343	24
④ 松戸店	56	44	16	4,558,982	93,497	905,801	5,558,280	114%	5,854	4
⑤ 松戸東店	56	100	9	4,067,346	352,283	62,614	4,482,243	112%	4,846	10
⑥ 足立店	107	135	17	7,712,698	283,978	17,531	8,014,207	125%	6,120	1
⑦ 板橋店	83	99	17	6,935,921	4,991	477	6,941,389	125%	5,814	2
⑧ 八王子店	84	94	18	6,144,113	299,006	3,318	6,446,437	138%	5,550	3
⑨ 相模原店	77	61	10	4,760,143	0	0	4,760,143	119%	4,875	9
⑩ 上溝店	46	53	12	4,262,716	0	0	4,262,716	121%	5,066	12
⑪ 岡崎店	91	65	8	4,809,008	78,244	97,334	4,984,586	85%	4,797	7
⑫ 豊田店	31	46	17	3,390,627	75,062	21,898	3,487,587	—	4,820	19
⑬ 安城店	76	53	8	4,041,513	93,924	88,155	4,223,592	90%	4,897	13
⑭ 知立店	52	49	8	3,229,966	70,696	36,940	3,337,602	96%	4,138	22
⑮ 刈谷店	55	73	13	4,838,073	193,536	29,145	5,060,754	104%	5,096	6
⑯ 大府店	35	75	7	4,144,791	86,335	39,192	4,270,318	119%	4,844	11
⑰ テクニカル店	0	6	2	285,494	0	1,919,495	2,204,989	—	3,627	26
⑱ 東海店	88	50	17	5,085,606	123,944	45,300	5,254,850	127%	5,218	5
⑲ 鳴海店	44	56	9	3,029,481	465,534	18,000	3,513,015	115%	4,121	18
⑳ 大須店	9	47	18	3,225,522	458,036	40,658	3,724,216	121%	4,506	16
㉑ 中川店	44	35	7	2,839,257	167,742	1,221	3,008,220	118%	4,003	23
㉒ 葦目寺店	53	48	12	3,180,362	201,303	39,526	3,421,191	93%	4,455	21
㉓ 一宮店	40	31	4	2,157,143	66,847	4,572	2,228,562	95%	3,382	25
㉔ 鈴鹿店	51	52	13	3,474,551	133,812	36,573	3,644,936	149%	4,378	17
㉕ 新湊店	60	58	12	4,084,080	0	0	4,084,080	125%	5,105	15
㉖ 高松西店	74	50	7	4,106,675	0	29,166	4,135,841	100%	4,150	14
総合計	1,390	1,575	290	104,096,656	3,604,237	4,376,059	112,076,952	—	4,843	
前年対比	74%	170%	116%	126%	91%	257%	124%	124%	108%	

ピックアップインタビュー

鈴鹿店

店長 藤村 弘樹(31歳)

TEL (059) 381-2070 (10年11月オープン/175坪)



**新規の来店数100台以上!
いつもダッシュでお出迎え**

鈴鹿市の中心道路に面した交差点の角地で、非常に視認性の良いお店です。ご来店の際は「通りがかりで店舗を見て気になった」という方がほとんどです。信号待ちで店舗を見ているドライバーの視線も意識し、キレイなお店でキビキビと働くスタッフの動きをアピールしています。オープン以来、ご来店いただいたお客様へダッシュでお出迎えに行き、おかえりの際には、スタッフ全員での挨拶という基本中の基本を徹底してきました。お客様から「いつも、このお店に来ると車も綺麗になるし気持ちの良い対応してくれる」と嬉しい言葉をいただいています。今後は「お客様フォトログ」(Web)を活用し、お客様と店舗の距離を縮められるような活動をしていきます。

相模原店

店長 中村 祐介(30歳)

TEL (042) 853-8891 (04年4月オープン/190坪)



**仕上がり確認時にチラシを使って説明
初めて(クリスタル+ダイヤモンドキーパー)
がピュアキーパーを上回る**

まだキーパーコーティングを経験されたことのないお客様に「コーティングはされていますか?」「普段のお手入れはどうされていますか?」など、チラシを使ってのご案内をしています。必ず洗車後でキレイになったお車の近くで、仕上がり確認後に話しかけています。以前に経験したコーティングに何らかのご不満を持った方や、もっとキレイにしたいというご要望をお持ちのお客様が多く、そんな方にクリスタルキーパーをご案内しています。キレイになったお車を見ながらお話することで、受注前とは違ったお話を聞けるようになりました。もちろんその場で施工していただくケースはありませんが、すべてのお客様がチラシを持ち帰っていただき、その後の施工にもつながっています。

新湊店

店長 貞重 勇太(25歳)

TEL (084) 954-4551 (05年3月オープン/181坪)



**「コーティング見積書」で成約率アップ
クリスタルキーパー施工台数
前年対比193%**

6月からの取り組みとして、「コーティング見積書」を精力的にお渡ししています。これまでに約50枚作成し、うち14台が施工につながりました(7月25日現在)。席に座り、お客様と一緒にメニュー表を見ながらお見積を作成します。あくまでも「お見積」なので、通常の受注時よりも一足踏み込んだお話を聞くことができます。また店舗の連絡先や担当者が記入してある紙を渡すことで、その後のご予約や施工でご来店いただいた際のやりとりも非常にスムーズになりました。一旦お見積を持ち帰っていただき、しっかり考えて、また相談していただき、最終的にお客様が一番欲しいものをご購入していただけるよう、この活動を続けます。

Keeper LABO

キーパーラボ進化論 Vol.8 WEB活動

移動しながらインターネットを見ることが出来る時代。スマートフォンの爆発的な普及もあり、インターネットを見て来店されるお客様が増えています。キーパーラボではWEB活動に力を注いでいます。活動は大きく分けて3つ。

①店舗情報

各店舗にはそれぞれのHPを開設しており、内容を日々更新してあります。一番人気のクリスタルキーパーを中心にコーティングの内容を濃く打ち出し、お客様に「ここでコーティングを施工したい」と思ってもらえるようにしています。また接客をするスタッフ・施工をするスタッフの顔写真を載せることで、お客様が安心して任せられるよう心掛けています。

②フォトログ

コーティングさせていただいた車を、お客様に承諾をいただき、フォトログページに掲載します。フォトログは施工していただいたお客様への感謝の気持ちでもあります。「コーティング施工ありがとうございました。当店のホームページに掲載させていただきます。」と伝えます。お客様はすごく喜んでくれます。また自分の愛車が載っていることを友人に自慢をされる方も多く、お客様に非常に人気があります。今後コーティングを考えている方には、同じ車種がフォトログに載っているため、参考にしていただくことができます。

③ブログ

キーパーラボのスタッフが考えていることやどこか遊びにいった報告などを自由に載せているのがキーパーラボブログです。楽しみながら書いているため、更新頻度は高くなっています。食べ物について書くことが好きなスタッフ、地元の魅力を発信するスタッフなどスタッフの個性がよく分かり、楽しみにしているお客様も多くいらっしゃいます。お客様から名前をハンドルネームで呼んでいたり、スタッフもやりがいと喜びを持って書いています。

WEBでの店舗検索数とフォトログ・ブログの掲載数を月に3回(10日・20日・



キーパーラボブログ

30日)全店舗に報告しています。ライバル店の検索数なども知る事ができるため、少しプレッシャーになってしまうかもしれませんが、やれば結果はついてくるので、みんな楽しんで活動しています。結果が付いてくるWEBの力を知ったキーパーラボは、今後も最新情報を発信し続けていきます。