

EXキーパーが売れているお店の理由



EXキーパーは高価格帯コーティングにもかかわらず、その確かな技術と飛び抜けた高い品質は私たちの想像を超えて、お客様から愛され、施工台数をどんどん伸ばしています。今、他コーティングを凌ぐほどEXキーパーの販売台数をあげているキーパープロショップを取材しました。

宮島石油販売(株) Dr.Drive竹尾インター店(新潟県)

キャンペーン・値引きは一切なし！ 完全密閉型ブースとゲストルームを設置して コーティング台数の60%がEXキーパーに！

●EXキーパーのために施工環境を見直す

キーパープロショップとして、SSの敷地内でキーパーコーティングを取り扱いはじめました。当初は簡易的なコーティングブースを作り、お客様に喜んでいただけるよう、1台1台を真剣に施工していました。

昨年EXキーパーが発売開始され、弊社もEXキーパーを導入しました。常連のお客様を中心にEXキーパーを選んでいただいております。より多くのお客様にEXキーパーの良さを知っていただきたいと施工を行ってききましたが、どこかで「簡易的なコーティングブースだけの施工環境での施工は、お客様に対して失礼ではないか」と思うようになってきました。

●「お客様がこの店で施工したいと思える店舗」を目指して完全密閉型ブースとゲストルームを設置

そこで岩佐部長を中心に、SSの横の敷地に完全密閉型ブースとゲストルームを作る計画をスタートしました。店づくりのテーマは、「お客様が納



第3回2016年キーパー技術コンテスト全国3位の岩佐部長(右)と、第6回2019年同コンテスト新潟県チャンピオンの江川さん(左)。

得して、この店で施工したいと思える店舗」です。2020年12月末に完成しました。コーティングの品質、接客に力を入れ、キャンペーンや値引きは一切行っていません。

現在の施工台数は、全体のコーティング台数の中の60%がEXキーパー、残りの40%がダイヤモンドキーパー、ダブルダイヤモンドキーパーです。クリスタルキーパーは、従来どおり、SSで施工をしています。



竹尾インター店敷地内にコーティング専門店「REALE(レアル)」をオープン。EXキーパーやダイヤモンドキーパーを主体に高品質なコーティングを提供していく。

黒と白を基調としたシンプルでカッコいいブースとゲストルーム。愛車をキレイにしてくれるという信頼感あふれる雰囲気。

●YouTubeやインスタグラムなどを活用し、仕上がりをイメージしてもらう

また、同じタイミングで独自にWebページを作りました。EXキーパーを施工していただいたお客様の車は、YouTubeで1



存在感があり、人目を引くコーティングブースは、あるだけで販売促進につながる。

分ほどの動画を作り、アップしています。またインスタでの告知も行いました。再生回数を増やすことが目的ではなく、自分の車を施工したら仕上がりがどうなるのか、お客様にイメージしていただきたくて続けています。ホームページの月間アクセス数は3,000件前後です。

今年の1月から7月までの間にEXキーパーは約120台施工しました。中でも4月は26台施工しました。最近は、YouTubeの効果もあって、プレミアムを選ばれるお客様が増えてきており、40%くらいの方が選ばれています。



YouTubeチャンネルを開設し、施工のイメージがお客様に伝わるようにEXキーパーを施工したお客様の車の仕上がり動画を投稿している。



(株)矢嶋商店 キーパープロショップ驚宮店(埼玉県)

EXキーパーの資格取得者5名でしっかりと提案、施工。 あらゆる販促ツールを活用し、確実に売上をアップ！

●早期に5名のスタッフがEXキーパーの資格取得。品質に自信を持ってお客様に提案



第1回2014年キーパー技術コンテスト全国チャンピオンである北本副店長を筆頭にEXキーパー資格取得スタッフが5名いる。

EXキーパーの販売数は、2020年34台、2021年は8月中旬段階で31台です。

EXキーパーの販売に合わせて、最初に取り組んだことが、EXキーパーの資格を取得することです。3月の間に5名のスタッフがEXキーパーの資格を取得しました。受付から商品の説明まで、どのスタッフがEXキーパーの問合せに対応しても、正しい知識で回答できるようにするためです。また、5名のスタッフがスクールを通じてEXキーパー品質の高さに自信を持つことができ、積極的にEXキーパーを紹介できるようになりました。

●パンフレットやチラシ、SNS、ディスプレイ、メニュー表などあらゆるツールを最大限活用！

EXキーパー取扱施工店になり、メニューパンフレットやチラシを作成して配布をはじめました。コーティングをし

ていない洗車会員の方へEXキーパーを案内し、LINEやHPにもEXキーパーの商品紹介を記載しました。またメニュー表を変更したり、他さまざまな販促ツールを準備したりもしました。

EXキーパーの特徴や品質をしっかりと説明できるように、メニュー表にもEXキーパーだけのページを設けている。EXキーパーを施工していない洗車会員に積極的に案内している。



受付カウンターには、EXキーパーを施工したお客様の車の写真を展示してあります。またEXキーパーをドアパネル半分に施工し、品質の違いをディスプレイ。さらにEXキーパーを施工した車を展示して、品質の高さをアピールしています。現在はEXキーパーボンネットカタログを活用しています。

その他、ダイヤモンドキーパーを施工されているお客様へDMを出したりと、やれることを試行錯誤し、EXキーパーの施工が増えてきています。

ボンネットカタログなら、お客様にEXキーパーのツヤと手触りを気軽に体験していただける。お客様の施工写真もフォトフレームを利用して美しくディスプレイ。



●ユーザー目線のYouTube動画も効果的

EXキーパーの問合せには、「EXキーパーのYouTubeはご覧になりましたか?」と、必ず聞くようにしています。ユーザー目線で商品説明してくれるYouTubeを活用することは効果的です。コーティングブースも設置しました。環境も整ったので、ますますEXキーパーの紹介をしっかりと行っていきます。



フォトログは毎日アップ、ブログもキーパーコーティングに関するものだけでなくさまざまな楽しい内容がほぼ毎日アップされている。お客様とのコミュニケーションツールとしても大いに活用されている。