

アラカルト部門2連覇中!!

セキショウカーライフ(株)いわき中岡店に聞く

# アラカルトの提案方法

とにかく12月は、洗車とコーティングの需要が一番高く、通常月の2倍の売上になります。コーティングの需要も大きく上がりますが、アラカルトでさらに車がキレイになり、お客様の満足度もさらにアップします。

キーパー選手権目前、アラカルト部門2連覇中のセキショウカーライフ(株)いわき中岡店の小野田店長にアラカルト提案方法を教えてもらいました。



提案するアラカルト商品を「フッ素ガラスコーティング」「ホイールコーティング」「ヘッドライトクリーン&プロテクト」「艶PACK」の4つに絞って活動をする予定です。

## 1 洗車・コーティングと合わせて提案「フッ素ガラスコーティング」

お客様が一番キレイを体感できるのが「窓ガラスコーティング」です。ですからイチオシ商品で、12月は「お手軽セット」として、セット販売をします。POPを作り、コーティングや洗車を選ばれた方へ「一緒に施工しませんか」とおすすめします。車の視界も良くなり、安全にもつながるため、お客様が大変喜ばれます。アラカルトの基本メニューです。

## 2 タイヤ交換、履き替え時に「ホイールコーティング」

タイヤ交換需要期でもある12月なので、店舗のフィールドもゲストルームも、タイヤ販売の装飾をしますが、そこにホイールコーティングの「おしゅれは足もとから、ホイールコーティングおすすめです」のPOPも一緒におきます。そうするとタイヤ交換時やタイヤの履き替え時に一緒にホイールコーティング施工される方が増えます。タイヤ交換とともにホイールがピカピカになり、ホイール汚れも減るため、お客様に好評です。

## 3 コーティング後に、お客様が一番喜ぶメニュー「ヘッドライトクリーン&プロテクト」

オイル交換などのメンテナンスも多くなる12月。ピットで作業をしていると、ヘッドライトが白ボケしていることが意外と多いのに気付きます。ピットに入ったら意識してヘッドライトを見てみてください。実をいうとヘッドライトクリーン&プロテクトは、施工後はお客様が一番ビックリされ、一番喜ばれるメニューです。

## 4 12月だから、「洗車よりキレイになる洗車」を提案「艶PACK」

12月は洗車が多くなります。だからこそ洗車にプラスし「洗車よりキレイになる洗車があります」と艶PACKをお客様におすすめします。そうするとお客様が興味をもってくれ、施工につながります。12月だからこそ、一番キレイになる洗車をおすすめします。



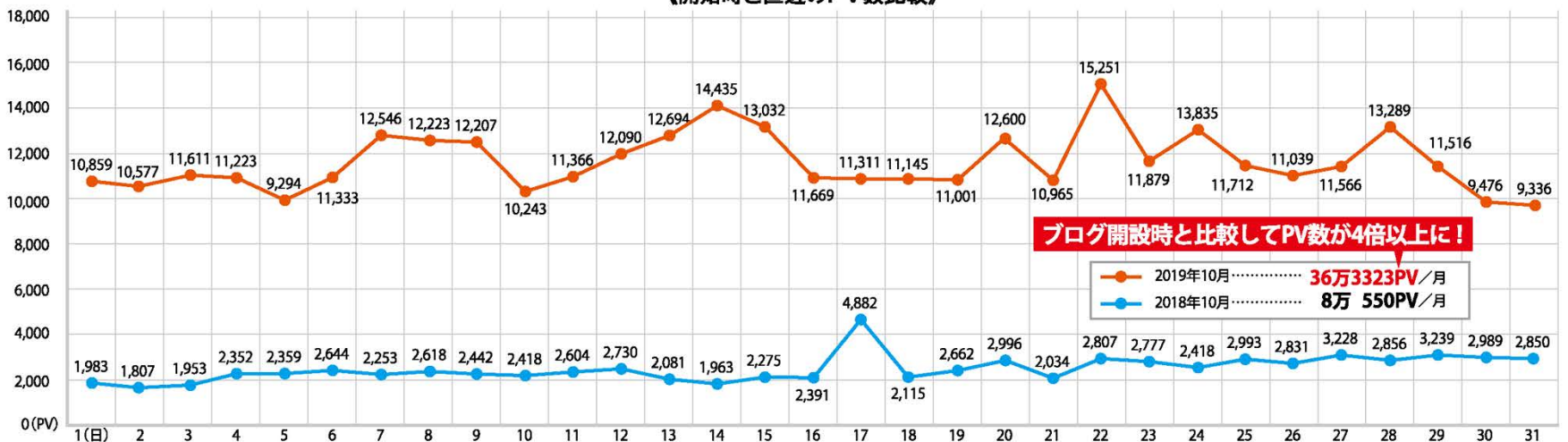
小野田店長

アラカルト部門の3連覇を狙っています!お客様へ感謝をし、12月のキーパー選手権、一緒に頑張りましょう!!

お知らせ

# キーパープロショップブログが月36万PVに!

《開始時と直近のPV数比較》



ブログ開設時と比較してPV数が4倍以上に!

2019年10月..... 36万3323PV/月  
2018年10月..... 8万550PV/月

### アクセス数は、スタート当初の約4倍に!

2018年9月にスタートしたキーパープロショップブログは、スタート当初のアクセスは月に8万PV程度でした。あれから約1年、2019年10月のアクセスを見ると、ひと月で36万PVと4倍以上に増えています。これは途中から巨大SNS「みんなカ」の記事を共有したこと、皆様の活発な投稿活動の賜物です。

新聞折込で配布されるチラシを読んでいただける率は1%といわれています。そう考えるとブログを見ていただいた数、月36万PVは、36万/1%=月3,600万枚のチラシに匹敵する効果が期待できます。皆様の店舗にも「ブログ読んだよ〜」と言って来店されるお客様がいっぱいじゃないでしょうか。

### 割引・値引きを言いたがるお店は信用されない傾向がある

ブログの記事に「割引情報」「値引き情報」を載せるお店もありますが、これは効果的ではありません。商品の質がどの店舗でも同じである「物販」ならば、割引や値引きは、効果が大きいことは間違いありません。

しかし、キーパーコーティングはその店のスタッフの技術や誠実さによって、商品の出来栄が違います。「物販」とは逆に、割引や値引きを言いたがるお店はあまり信用され

ない傾向があります。

### 高い値段を払っても、腕のいい技術者のいるお店で、美しくしたい

例えば美容室など、キーパーコーティングのように技術とセンスがものを言う業種で、割引や値引きを前面に出すことはありません。美容室(ヘアサロン)は「美しくなること」が目的なので、値段になんか目もくれず(平気で10,000円出すそうです)、実物以上に自分が美しくなることを期待します。

一方、理髪店は伸びた髪を短くするのが目的なので、安さと速さが効きます。1,000円カットのQBハウスなどは大成功の例です。

これを洗車・コーティング業に置き換えてみると、「洗車」は汚れた車の汚れを取ることが目的なので、早くて安いドライブスルー洗車が圧倒的です。しかし、「コーティング」は、車を美しくしたい人が買います。今の美しさを保つだけでなく、今の状態より美しく艶が出て、水が弾いて、汚れも着きづらくなって、いつまでもキレイであるためにコーティングするのだから、せっかくだから、腕のいい技術者のいる店舗で、時間がかかっていいのでじっくりと丁寧にやってもらいたい。やたらと割引や値引きを強調する店なんかは、なんか信用できない。むしろ、隣の店より平気で高

い値段を表示している店は自信ありげでやってみよう。

キーパー技術コンテストで優勝したり、上位に入ったりしたことを、横断幕や看板、チラシ、SNS等で宣伝すると、売上が倍増したり、とんでもなく遠くからわざわざ指名で来られます。

逆に過激な割引や値引きでお客様が押し寄せたという話は聞いたことがありません。少なくとも、たくさんの人が見るキーパープロショップブログでの割引や値引き情報は逆効果であり、高い技術力と実績を訴求するプロショップサイトの空気に合いません。

### 熾烈な赤字競争に巻き込まないためにも、割引・値引き情報を一旦非表示にします。

以上の理由で、プロショップブログでの割引、値引き情報の記事は、一旦非表示としてみて、書いた方、載せた方と話をしながら様子を見てみたいと思います。

私は、このビジネスをする前にガソリンスタンドを個人で経営していて、不毛な値引き競争に巻き込まれたこともありましたが、赤字での熾烈な値引き競争に勝って、相手が撤退した後、山のように残った赤字に妻と涙したことがあります。ここまで育ったキーパーの世界に、二度と不毛な値引き競争は持ち込ませたくはないのです。

谷 好通