

解決 のクリーン&プロテクトから、
予防 のプロテクトが主流に。

新メニュー 「ヘッドライトプロテクト」に **需要** あり！

ヘッドライトの黄ばみや、ヨーロッパ車のモールの白シミを解決するメニューとして「クリーン&プロテクト」があります。このクリーン&プロテクトは、お客様の悩みを解決する人気メニューです。しかし最近では、キレイなうちにシミや変色の予防をする方が増えています。

特に新車でコーティングをかけるときは、窓ガラスなどと同様にアルミモールやヘッドライトにも施工されるお客様は少なくありません。そのことから、今回のキーパー選手権でも新しくポイントに加わっています。そこで、新メニューのヘッドライトプロテクトとモールプロテクトの作業マニュアルを掲載します。お客様の喜びにつながる新メニューです。ぜひ、ご確認ください。

ヘッドライトプロテクト作業マニュアル

- 1** 爆ツヤ(爆白ONE)で洗浄後、**2** グラスプロテクトを塗布し、
すすぎます。 **3** 10分間硬化時間を置きます。
4 グラスプロテクトを塗布し、
拭き上げます(2回目)。



- 3** 10分間硬化時間を置きます。

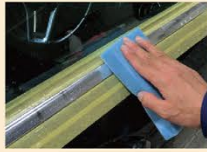
- 4** グラスプロテクトを塗布し、
拭き上げます(2回目)。



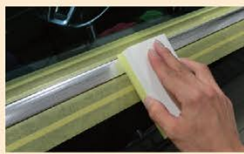
ヘッドライトプロテクトは紫外線カットが目的であり、ガラス被膜を二重にしてより厚くすることで効果が確実になります。

モールプロテクトのマニュアルも見直そう！

- 1** マスキング作業を
します。 **2** 爆ツヤ(爆白ONE)で
洗浄後、すすぎます。 **3** グラスプロテクトを
塗布し、拭き上げます。



- 4** 15分~1時間
硬化時間を
置きます。 **5** レジン2を塗布し、
拭き上げます。 **6** 完成！



キーパーの
ダウンロードサイトに、
販促POPを
ご用意しました。
ご活用ください！

キーパー ダウンロード 検索



**販促に
大活躍！**

プロショップBOXティッシュ活用事例

8月と9月の2か月間に、ご注文いただいたダイヤケミカルとレジン2の合計本数15本ごとに「プロショップティッシュ」1ケース(60箱)をプレゼントするノベルティ企画を実施。11月の予約促進と、12月施工のお客様プレゼント用に活用している店舗に取材をしました。



山佐産業株式会社 新見セントラルSS

現在7名の1級取得者が在籍し、日々マニュアルを意識しながら技術力を維持しています。作業効率化と地域柄、冬は雪も降るため、洗車ブースを全天候型にリニューアルをしました。それをお客様に知ってもらうきっかけとして11~12月の2ヶ月でリニューアルイベントを行っています。期間中、手洗い洗車やキーパーコーティングを施工していただいたお客様にプロショップティッシュをプレゼントするというものです(手洗い洗

車で1箱・クリスタルキーパーで5箱プレゼント)。「キーパープロショップ=コーティング技術認定店」であることも一緒に伝えることができますし、普通のBOXティッシュより品があるので喜んでいただいています。

新規のお客様への取り組みとしては、11月3日と20日に各1万枚、合計2万枚の折込を入れて告知を行い、既存のお客様には10月末より給油の際に告知を行っています。約80%とリピート率が高いため、新規のお客

様に手洗い洗車をきっかけにコーティングの説明をすることにより予約活動の精度を上げようと考えています。2ヶ月間でのコーティング施工目標は186台、さっそく11月3日の折込での反応も出ており、予約が着々と積み上がっています。店舗の技術力には、絶対満足して帰っていただける自信があります。そこにプロショップティッシュを加えることができ、予約活動の弾みになっています。



株式会社吉田石油 牛久インターナショナルSS

今年でキーパーを取り組み始めて2年目に入り技術力=品質を最重視して取り組んでいます。

リピートも定着してきて、今年の夏もたくさんの方のコーティング施工を任せていただけました。この年末もどのように取り組んでいくかと考えた時にプロショップティッシュのことを知り、これを活用することにしました。

まずは予約イベントの日を11月19~23日にセットし、その日に向

けて現在、新規のお客様へ給油時にB5手配りチラシを使い、ご案内をしています。また近隣へもポスティングをします。

イベント時はコーティングの予約をいただいた方へこのプロショップティッシュをプレゼントします。

そこに店舗でのモチベーションアップのため、スタッフ社員2名とアルバイトスタッフ5名でグループを作り、グループごとにコーティン

グ予約台数を競います。そして勝ったグループを食事に招待するというかわいい内容です(笑)。これにより60台の目標に向かって取り組んでいます。

このプロショップティッシュは質感もあり、かつコーティング技術認定店であることもアピールできるツールです。ティッシュを活用しつつ、負けない技術力を維持・向上し、販売促進を図っていききたいと思います。

