

激戦!! 全国100位までの平均351.6万ポイント、 昨年の1.5倍以上に!

2018年夏のキーパー選手権結果発表&入賞者インタビュー

全国のキーパーコーティング技術認定店「キーパープロショップ」がコーティングやアラカルト施工を競う「キーパー選手権」。今回の全国100位のポイントが昨年夏の全国30位レベルという、非常にレベルの高い闘いとなりました。

全国総合優勝
861.5万ポイント

(株)ENEOSウイング 湾岸浦安フリースTS
(千葉県1位)

告知、受注をしっかりと行い、 手洗い洗車のお客様を ダイヤ施工につなげる

新規のお客様が増え、 新規のダイヤ施工が増えた

昨年12月のキーパー選手権では同じ千葉県の他店が全国優勝だったので、当店は全国で2位と同時に千葉県でも2位となり、とても悔しかったので、今回は絶対に全国優勝を取りたかったんです。

結果はクリスタルが109台、ダイヤシリーズが102台。昨年に比べ、ガソリンが350キロから400キロに増えました。新規のお客様が増え、新規のダイヤが増えたといえます。6月にタウンメールで告知をしたため、ガソリンの増台につながりました。また洗車割引チラシを入れて、洗車のお客様を増やす活動を行いました。店舗周辺は需要が高く、運転手付きの社長さんが多く、仕事帰りに洗車に来られます。洗

車からクリスタルをすすめました。そのお客様にネクストカードが好評でした。昨年8月のキーパー選手権全国2位の時に施工したクリスタルの約90%がこの夏リピートをされました。

手洗い洗車のお客様が ダイヤ施工へつながる

メール会員のお客様にもフッ素ガラスコーティングや洗車の告知をしました。8月の実績は洗車収益で約900万円。ほとんど値引きはしていません。8月は洗車機も手洗い洗車も同じ金額で洗車するとメール会員に送りました。洗車の比率は洗車機700台、手洗い洗車200台でした。洗車機より手洗い洗車のお客様の方がダイヤを施工される割合が高いです。今回の861.5万Pは手洗い洗車抜きではできない数字でした。

接客のスペシャリストが 受注を実施

接客スペシャリストの井原さんがメインでもっぱら受注を行いました。お客様に伝えたポイントは、「塗装を守るためにキーパーは良い



ですよ」ということ。井原さんが受注に専念でき、全員のお客様に時間をまったく気にせず受注できたことが大きかったです。ワックス、撥水を使っているお客様にアプローチし、お客様の話を良く聞きます。説明は必ずダブルダイヤからしています。基準はダイヤだと思っているからです。去年のクリスタルが良かったからと次はダイヤになるお客様が多かったです。ダイヤを施工したお客様が仕上がりに感動して、わざわざお菓子を持ってきてくれたこともあるくらいです。

新車のお客様のほとんどが ダイヤを施工

新車に乗り換えるお客様は、洗車に来ている時にさりげなく話を聞き出します。ほとんどのお客様がダイヤを施工します。ホシミは取れるもの、取れないものをはっきりと伝え、塗装のツヤが濃くなるので目立ちにくくなることも伝えました。今年12月は、もう一度洗車を増や

すことに注力します。施工したお客様に点検洗車を3ヶ月サイクルで案内し、その時にミネラル取り洗車もやります。お客様が他店で洗っても、3ヶ月に1回は来ていただけるので、常にお客様と接点を持ち続けることができます。きちんと施工していればお客様は必ずリピートしてくださいます。

【コーティング集計結果】

- ピュア/9台
- クリスタル/109台
- ダイヤ/59台
- ダブルダイヤ/32台
- ダブルダイヤプレミアム/11台
- ダイヤAメンテ/21台
- ダイヤBメンテ/4台



初出場部門 優勝 5001万ポイント

車購入時は、やっぱり長く守りたい。
お客様の相談が、チャンス!
サンアイ自動車(株) キーパープロショップ南大高店
(センター店・キーパー-LABO4位)



車を購入したお客様の多くが、コーティングも同時にされています。最初は長く持続するコーティングがしたいとダイヤを選ばれる方が圧倒的に多いです。ダイヤをされた方は「コーティングってこんなにキレイになるんだっただ？」と以前したコーティングと比較し、その強いツヤに驚かれ、とても喜んでいただけます。

「お客様の立場に立って行動する」ことを大切にしています。そうすることでお客様から信頼を得ることができ、リピート・紹介が増えました。品質はもちろん、アフターフォローが大切と考え、作業後の引渡しに時間をかけるようにしました。するとお客様からいろいろと聞いていただけるようになり、車の手入れについて、適切にアドバイスできるようになりました。また施工後も何かあればご相談いただけるようになりました。お客様からの相談1件1件がチャンスと考えています。それに真剣に答えてきたことが、お客様の信頼につながったと思います。

初出場部門 全国順位

順位	店舗名	ポイント
2	(株)ENEOSウイング 浦4越谷TS	256.4
3	太陽館(油) D.4号線庄和(外)SS	182.0
4	(株)新出光 セルカ小郡インターSS	174.9
5	日之出石油(株) D.D野田(天美店)	137.5
6	(株)東日本宇佐美 16号野田中央SS	112.7
7	磯崎自動車工業(株)	104.2
8	ジェイ(株)岡崎科トピア JASS-PORT高部	102.2
9	三和油業(株) KPS玉津枝吉	100.6
10	(株)JAあいち環状野依SS	90.2
11	日之出石油(株) D.D野田(長尾公園店)	89.0
12	(株)西日本宇佐美 200号飯塚給油所	83.1
13	キートン石油(株) 北トウク(真志川)	75.9

【コーティング集計結果】

- ピュア/39台
- クリスタル/5台
- ダイヤ/94台
- ダイヤAメンテ/3台

センター店・キーパー-LABO 優勝 988万ポイント

リピートのお客様が増えた!
驚異の968万ポイント越え!
(株)ENEOSフロンティア 世田谷コーティングセンター
(東京都)



5~6月に店舗でコーティング研修を開催したことで全店の意識が高まりました。リピートのお客様、新規のお客様が増え、特にダイヤの再施工が増えました。予約の空き状況を各店舗へ発信し、即日施工の対応もしっかりとできました。新体制にもなり、役割を見直すことができたので効率も上がりました。常にきちんとした品質を作り、お客様を積み重ねていきます。

【コーティング集計結果】

- クリスタル/103台
- ダイヤ/48台
- ダブルダイヤ/39台
- ダブルダイヤプレミアム/19台
- ダイヤBメンテ/35台