

KeepPer LABO

2012年8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。第10回キーパー選手権が行われた暑い・暑い8月が終わりました。全国の暑いキーパー施工店様に負けじと、キーパーラボも切磋琢磨いたしました。今年の8月は極端に雨が少なく晴天で暑い日が続き、その結果、総来店台数が昨対比134%アップしました。昨対比の詳細は、クリスタルキーパーは175%とアップ。ダイヤモンドキーパーは126%アップ。ピュアキーパーが87%減。洗車が140%アップ。新規来店が昨対比134%までアップしました。販促活動として、阿川佐和子さんの7月中旬から8月にかけて新聞折込チラシを1店舗で6万枚投下し、また中部地区にはテレビCMを放映しました。しかし、断トツで強いのはWEBからの新規来店店の増加です。店舗活動では、一番効果のあるWEBをより充実させるよう、「店舗情報」「ブログ」「フォトログ」をお客様から見て「この店舗で施工したい」と思われるよう活動していきます。

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。

8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	46	61	13	3,282,987	637,168	442,254	4,362,409	127%	4,629	13
② 柏店	29	56	13	3,513,301	20,954	65,392	3,599,647	156%	4,525	20
③ 浦和美園店	15	53	11	2,571,907	62,515	0	2,634,422	—	4,469	25
④ 松戸店	77	59	8	4,800,016	242,296	1,035,248	6,077,560	121%	5,079	5
⑤ 松戸東店	55	75	8	4,002,970	296,072	78,158	4,377,200	112%	4,632	12
⑥ 足立店	77	113	19	7,421,987	151,355	53,283	7,626,625	122%	5,672	1
⑦ 板橋店	98	79	15	6,270,350	21,068	16,625	6,308,043	115%	5,181	4
⑧ 八王子店	78	84	24	6,452,133	366,990	1,106	6,820,229	132%	5,293	2
⑨ 相模原店	90	72	11	5,287,198	0	0	5,287,198	144%	4,907	8
⑩ 上溝店	49	64	6	4,096,635	0	0	4,096,635	116%	4,647	16
⑪ 岡崎店	90	65	15	5,442,461	398,712	47,907	5,889,080	102%	5,381	6
⑫ 豊田店	45	36	14	3,340,676	97,167	62,321	3,500,164	—	4,212	22
⑬ 安城店	86	51	13	4,499,492	77,212	83,457	4,660,161	100%	5,076	11
⑭ 知立店	75	53	8	3,713,092	267,871	109,818	4,090,781	126%	4,548	17
⑮ 刈谷店	72	98	17	6,520,064	101,716	150,661	6,772,441	142%	5,586	3
⑯ 大府店	48	70	9	4,640,036	146,193	34,316	4,820,545	112%	4,988	9
⑰ テクニカル店	0	9	0	242,147	0	1,362,903	1,605,050	—	2,673	26
⑱ 東海店	85	57	18	4,922,090	365,041	59,466	5,346,597	134%	5,030	7
⑲ 鳴海店	33	44	12	3,527,871	331,433	20,220	3,879,524	118%	4,386	18
⑳ 大須店	12	52	18	3,884,126	245,825	145,386	4,275,337	116%	5,217	14
㉑ 中川店	49	43	11	3,455,211	139,340	14,915	3,609,466	119%	4,214	19
㉒ 甚目寺店	47	34	6	2,950,291	20,621	30,564	3,001,476	83%	4,062	23
㉓ 一宮店	43	40	4	2,805,497	14,324	3,203	2,823,024	100%	3,935	24
㉔ 鈴鹿店	80	57	20	4,540,822	212,929	0	4,753,751	177%	4,410	10
㉕ 新湊店	56	71	11	4,136,875	29,696	12,672	4,179,243	129%	4,990	15
㉖ 高松西店	74	39	5	3,449,040	0	87,866	3,536,906	101%	4,190	21
総合計	1,509	1,535	309	109,769,275	4,246,498	3,917,741	117,933,514	—	4,786	
前年対比	87%	175%	126%	140%	149%	101%	129%		108%	

ピックアップインタビュー

柏店

店長 中島 貴史(26歳)

TEL(047) 128-5650 (10年11月オープン/140坪)



「施工品質の向上」で、クリスタルキーパー施工台数前年対比200%!

比較的狭い店舗で、一度にたくさんの車をお預かりすることができないので、効率良く作業することを常に心がけています。まずは「施工品質の向上」のため、全スタッフが一級資格を取得し、誰がいつ施工してもキレイにできる環境にしました。また自身の作業に、簡単に合格点を付けないように意識しています。「大丈夫かな?」「満足していただいているかな?」と常に「?」を付けて確認をするようにしています。今後は「時間品質の向上」を課題として、今以上に作業時間を意識して行動していきます。

豊田店

店長 佐々木 義文(31歳)

TEL(056) 542-2150 (11年9月オープン/276坪)



間もなくオープン1年! クリンリネスの徹底で「ずっとキレイなお店を維持する!!」

新店というキレイな店舗を任せていただきましたので、オープン当初からスタッフ全員で常にクリンリネスを意識し、キレイな店舗を維持できるようにしてきました。「自分のお店がキレイにできないようでは、他人(お客様)の車をキレイにできないわけがない」と思っています。9月でちょうど1年になりますが、最近Webやご紹介による新規来店が増えました。初めてご来店していただいたお客様に「また次も利用したい」と思ってもらえるよう、商品の品質はもちろん、店舗の「鮮度」も意識して行動していきます。

大須店

店長 栗木 達朗(33歳)

TEL(052) 331-9230 (06年9月オープン/55坪)



お盆を前にWebを強化。ダイヤ12台、クリスタル52台!!

名古屋のオフィス街に立地しており、高額コーティング(ダイヤ・アクア)を好まれるお客様が多い反面、クリスタルが伸びないという弱点がありました。6月からお客様を新規、既存、リピートの3つに分類し、それぞれアプローチ方法を変えました。また毎年お盆の時は近隣のお客様の来店が減るので、遠方からもご来店いただけるようWebの強化に注力しました。テレビCMの効果もあり、新規のご来店が通常より2割ほど多い79件、またクリスタルキーパーが年末を除く平年で初めて50台を超えるなど、新しい動きが出てきました。

9月
下旬

埼玉県草加市に「キーパーラボ草加店」がオープン

これで、キーパーラボは関東圏に12店舗、全国で41店舗になりました。埼玉県草加市は、東京都との県境で、埼玉県の中心を走る国道4号線に面しており、人の行き来がとて多く、道路から見て注目度はとても高いです。周りには飲食店、ガソリンスタンド、カーディーラー、ホームセンター、大型電気店などの店舗がたくさんあり、平日・土日ともに人が集まる場所です。また同敷地内にコンビニエンスストアのセブンイレブンも一緒にオープンします。敷居が高いと思われるかもしれませんが、手軽に入れるセブンイレブンがあるので、自然に認知度が上がることを期待しています。

店舗のコンセプトは「大型・新鮮」です。280坪の敷地内に店舗を大きく見せるように建てました。いつでも店舗が新鮮に見えるように、内装をゲストルームは白、コーティングブース内も白、仕上げ場ブースも白で統一。ゲストルームは清潔感のある喫茶店風に仕上げ、女性が来店しやすいように作りました。草加店は、浦和美園店、足立店とも比較的近くに位置しており、大きなドミナント効果が生まれるかもしれません。お客様からどんな評価をいただけるか?不安で一杯ですが、期待は大きいです。今後の活躍をぜひご期待ください。

KeepPer LABO

キーパーラボ進化論 Vol.9 教育プラン

キーパーラボでは新しく入った社員、アルバイトスタッフに対して、「新人教育スケジュール表」を渡しています。この表を参考に教育がスタートしていきます。店長と予定をしっかりと話し合うことにより、スタッフの目指す目標をひとつずつ明確にすることができ、かつ集中して早く覚えることができます。目標達成日を予め設定することで、達成日までクリアした喜び、自身のスキルアップを感じることができ、やる気の向上・維持につながります。流れは、まず基本の「手洗い洗車」作業から。合格点に達しないとお客様の車を作業できません。次に「誘導マニュアル」を伝えると同時に、「キー

パー2級検定」に向け店舗での練習が始まります。2級検定に合格すると「接客/引渡し」⇒「電話対応」⇒「キーパー1級検定」⇒「チェッカー業務」⇒「受注接客」という流れで進みます。スタッフ一人ひとりの性格が違うため、得意・不得意が必ず出てきますので、店長としっかりコミュニケーションをとってスケジュールを修正しながら進めていきます。今までは、店舗や教える人によりスピードの差が大きく異なりましたが、教育スケジュール表を使うことで、格段にスタッフの技術向上スピードが上がりました。お客様に喜んでいただくには「商品」が大切です。よって「技術力向上」は最も重要なポイントです。