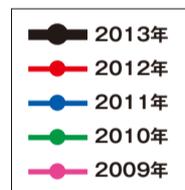
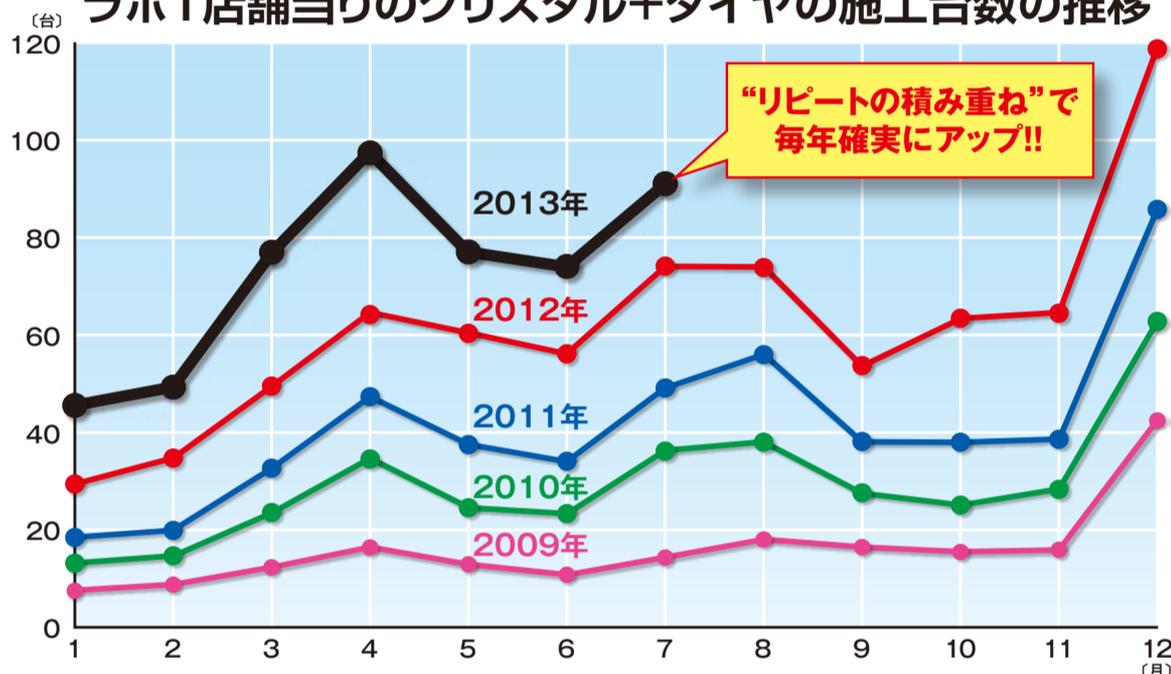


## キーパーコーティングは“品質&技術”が勝負です!!

# 「去年よりがんばって売る」は、5年間も続かない!!

### ラボ1店舗当りのクリスタル+ダイヤの施工台数の推移



### 毎年、毎月、伸びている施工台数

まず、上の表をご覧ください。これはキーパーラボの直営店における、ダイヤモンドキーパーとクリスタルキーパーの施工台数を、その時点での店舗数で割った「ラボ1店舗当りのクリスタル+ダイヤの施工台数の推移」の表です。縦軸が「台数」で、横軸が「月」です。2009年からはじまったクリスタルキーパーが、今年で5年目を迎えました。2009年、5年前の1店舗の施工台数は月十数台で、まだ20台に届いていません。2010年には月20台を大きく越え30台にも届き、前年比170%です。2011年は月40台をクリアしていますが、東日本大震災もあり前年比130%。2012年は、前年をバネにしたかのように月60台を越して前年比150%以上です。2013年まだ伸びて、とうとう月80台を突破するようになりました。それでも、そろそろ頭打ちの傾向か、前年比120%に落ちついてきました。2009年から5年目途中の2013年まで、毎年、毎月、確実に施工台数が増えています。一回の例外もなく、毎年、毎月上がっています。なぜこんなことができるのでしょうか。

### 5年間続けて「去年よりがんばる」はできない

2010年は2009年よりがんばったのか。2011年は2010年よりがんばって販売をしたのか。2012年は2011年より...2013年は2012年よりがんばっているのか。はたまた、今年は、5年前の2009年の約7倍の施工台数がありますが、2009年の7倍も今年ががんばっているのか。そんなことはできっこありません。あり得ません。1年ごとの繰り返し施工のクリスタルキーパーで、去年施工してくれた人が、「やってから1年間、キレイが続いて良かったから、またやるよ」と、今年も来て施工させてくれました。その上に新規の施工が加わって、毎年、毎月、一回の例外もなく前年を上回ることができたのです。

### 口コミで新規のお客様も確実に増加

毎年、前年以上にがんばって売ったわけではありません。お客様から、「1年間良かったから、またやるよ」と来てくれるのです。それに加えて、お知り合いを紹介してくれたり、インターネットのSNSで良い評判が広まったりして、新規のお客様もかなり増えてきています。リピート施工が高い確率で確実にあることと、評判が上がると、新規のお客様が確実に増えたことによって、

「5年間も毎年、毎月1回の例外もなく前年を超える」。こんな不思議なことが実現しているのでしょうか。

### 「品質」と「技術」がリピートと新規獲得を生む

「品質が勝負」です。キーパーコーティングの品質は「技術が勝負」です。確かな技術で作上げたキーパーコーティングは、間違いなく高い品質を実現します。

高い品質は「良かったから、またやろう」のリピート、良い評判と口コミで「良さそうだから、やろう」の新規施工の両方を生みます。

キーパー選手権も後半、今まで経験したことがないような台数を施工されることとなります。しかし1台1台を確実に高い品質で施工することが絶対に肝心です。

台数をこなすばかりに品質を落とすと、「良くないので、もうやらない」でリピートを失い、「評判が悪いから、やらない」で新規も失います。高い品質で「良かったから、またやろう」のリピートと、良い評判と口コミで「良さそうだから、やろう」の新規施工の両方を、一台一台の確かな施工で作りに出していきたいと思います。

店舗は来年も再来年も、5年後も続くのですから...

