

アップ37店舗でWeb予約システムを先行してテスト運用していただいたところ、
 られました。予約の多い店舗と少ない店舗の共通点と事例をご紹介します。

**予約の
多い店舗**

(株)矢嶋商店 川口領家店(埼玉県)

**当日予約もでき、
Web割引があることがお客様にとって大きなメリット**

**チラシにWeb予約カードを
ホチキスどめして店頭配布**

チラシにWeb予約カードをホチキスどめ、来店されるお客様に店頭にて配布をしています。



また洗車やコーティングを利用されたお客様には、引渡し時にWeb割引5%オフについて説明しました。このように会員のお客様に認知してもらうことからはじめました。

**新規のお客様には
ホームページでWeb予約方法を解説**

次に新規のお客様が利用しやすいようホームページを工夫しました。Web予約をするための手順の説明を掲載し、初めて利用するお客様に簡単にWeb予約できることを

アピールしました。

電話予約が減り、施工に集中できるように

実は、当店を利用されるお客様の6割が当日のWeb予約です。店舗の受付が終わる19時台に予約が多いことから、予約受付時間を1時間前に設定することで多くのお客様にご利用いただけています。今までは電話のみの予約だったので、当日に電話が殺到する日もありましたが、Web予約システムを導入したことで電話の数が減り、施工や受注に集中できるようになりました。

**コーティング枠を「特別枠」にして、
予約枠に空きを作る**

さらには、お客様から見た予約画面で「△」や「×」を減らすために、あえてコーティング枠を設定していません。なる

【Web予約数】

7月	54件
8月	53件
9月	79件
10月	84件
合計 270件	

べくたくさんのお客様にご来店いただきたいので、状況に応じてコーティングを特別枠※にずらすことで、現場のコントロールをしています。

1日3回、予約システム画面チェックをルール化

当初は戸惑いもあり、受け入れできる量を超えバタバタしてしまっただけでもありましたが予約システムの画面を1日に3回、見る時間を決めてルール化することで問題は解決しました。

当日の予約ができること、Web割引があることがお客様からして大きいメリットがあると思います。



**予約の
多い店舗**

(株)ヤスカワ 林堂店(奈良県)

**従来のシステムからキーパーの予約システムに変更して単価アップ!!
自社ホームページやSNSなどを駆使して、Web予約システムへ誘導**

キーパーのWeb予約システムで単価アップ!

別の予約システムを導入していましたが、キーパーの予約システムはシンプルで予約がしやすく、メニュー豊富なのでアラカルトなどのメニューを選ぶ人が増え、単価が上がりました。

**自社ホームページ、SNSなど
どこからでも予約システムにつながるように**

以前からあった自社ホームページのアクセス数が多いので予約のパナーを配置。また自社ホームページにWeb予約

の特典を分かりやすく掲載しました。Twitter、Facebook、InstagramなどのSNS、キーパープロショップの店舗ページ、どこからでも予約につながるようにしました。

**店舗ページをシンプルにして、
開きやすく、分かりやすくした**

キーパープロショップの店舗ページを作るにあたり、たくさんの情報を載せすぎてしまうとサイト自体が重くなってしまい、開くのにかかる時間が長くなるので、シンプルに作成し

【Web予約数】

7月	138件
8月	147件
9月	141件
10月	162件
合計 588件	

ました。またパソコンだけではなく、スマートフォンでもわかりやすくなっているかを確認しました。

ネットの輪を広げてホームページを活性化

細かい内容は、自社ホームページに記載ではなくキーパープロショップの店舗ページへリンクさせています。また、ヤフー知恵袋などにも回答するなど、ネットでの輪を広げていくことでホームページの活性化を図っています。

**予約の
少ない店舗**

**予約システムが
はじまる前の準備と対策が
できていなかった...**

フォトログの最後の投稿が数年前で、投稿履歴がなくなり、写真が掲載されておらず、ブログも投稿がゼロ。そのため検索してもまったくお客様の目に止まりませんでした。

【Web予約数】	
7月	4件
8月	0件
9月	2件
10月	3件

店舗ページも写真など多く載せていましたが、統一感がなく、上手く掲載できていないまま放置していました。

また、割引10%が大きく記載されているキーパーのWeb予約システムとは別の予約システムから予約が入っており、新たなキーパーのWeb予約システムと上手く使い分けができていませんでした。

**予約の
少ない店舗**

**インターネット対策の強化不足と
予約の受け入れ枠を
絞ってしまっていた...**

フォトログのアップ数が少なく、Instagram、LINEでの告知活動はしていたものの、キーパープロショップの店舗ページ、Web予約ページとのひもづけができておらず、有効的に利用できていませんでした。また店舗ページで店舗の強みや魅力を訴求できていませんでした。スタート時は少ない人員だったため、受け入れ本数を絞ってしまっていました。チラシ、インフォカードの配布、予約方法の説明など、店頭での告知はしっかり行っていたのですが、インターネット対策が強化できていませんでした。

【Web予約数】	
7月	0件
8月	1件
9月	0件
10月	3件

**予約の
少ない店舗**

**手洗い洗車と当日予約を
受け付けない
設定をしていた...**

店舗ページやフォトログが疎かになっており、閲覧数が少ない状況でした。システム導入後も「Web割引」の表記がなかったため、Webを見たお客様へメリットを伝えることができていませんでした。

【Web予約数】	
7月	1件
8月	1件
9月	1件
10月	0件

またシステム上で手洗い洗車の予約ができないような設定と、当日予約を受け付けない設定をしていました。

法]などをお伝えする「Web予約システムスクール」を全国のトレーニングセンターで開催しています。
 事例や失敗事例などを盛り込んだ実践的な内容の濃いスクールとなっております。ぜひご参加をお待ちしております。

**申込不要!
当日参加
OK!!**

●開催日...

左表の○印が付いている日に各トレーニングセンターにて研修を行っています。

●開催時間...

2時間の座学研修を、各日、1日3回開催しております。
 第1部...9~11時
 第2部...13~15時
 第3部...17~19時

●参加費用...無料



**プラス
特典**

Web予約システムを使用予定のパソコンやスマホをお持ちいただければ、その場で弊社スタッフがご一緒に設定します。