

初出場部門 優勝
昨年11月にオープンしたばかり。キーパーをもっと知ってもらいたい!!

396.7万ポイント Beauty Plus 北野田店 (大阪府4位)

業者様へのデリバリー施工を軸に行っていました。キーパーコーティングの良さもあり、あっという間に手に追えない台数になってしまい、昨年11月に店舗を開店しました。開店の活動としては、店舗の近隣に4,000枚のポスティングチラシとWebを中心に行いました。店舗を持ったことで、業者様が受注を持ち込んでいただけるようになり、クリスタルを中心に施工しています(1ヶ月平均クリスタルキーパー80台)。Webをご覧になったお客様の来店も増え、少しずつ口コミでのリピートも増えてきています。純水を使用した洗車が近所にはないため、純水手洗い洗車や純水を使用した施工を特にアピールしています。これから一人ひとりのお客様を大切に、アフターフォローも万全にして地域の方に知ってもらいます。そしてこの先5年で3店舗が開店すること、大阪府1位をねらえる店舗作りをしていきます。



初出場部門 全国順位

順位	店舗名	ポイント
1	高橋石油(株) 洗車パークアリス	237.6
2	日星コーポレーション(株) KPS東静岡店	220.6
3	コバ石油販売(株) 洗車センター空海通り	196.0
4	CAR COATING EVER GREEN	177.4
5	(株)九州エナジー EneJet瀬戸谷	175.5
6	渋谷石油(株) 八柱SS	160.0
7	南国産産(株) 単人南給油所	154.5
8	ヤマシタ(株) 香瀬SS	141.8
9	(株)うかいや 数明路(旧)ステーション	138.5
10	(株)東正社 D.D.ゆめが丘SS	132.8
11	鶴仁(株) 沼津御幸町	128.9

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	ポイント数
ピュア	24台	12.0万P
クリスタル	71台	120.7万P
ダイヤ	22台	110.0万P
Wダイヤ	10台	70.0万P
Wダイヤプレミアム	7台	84.0万P
ダイヤメンテ	0台	0万P
ダイヤBメンテ	0台	0万P

アラカルト部門 優勝
500.2万ポイント

上達会で同じ時間、同じ品質を実現、「リピート」と「お客様満足度」が大切!!



(株)ENEOSウイング 湾岸浦安ドライブTS (千葉県)
 店内に掲げられた大きなアラカルトをおすすめする看板
 並んだロビーからはスタッフの皆さんの自信を感じます!
 コーティングポイント数1,178.8万Pに、アラカルトポイント数500.2万Pを加えると、洗車収益でいうと1,000万円を軽くオーバー。洗車・コーティングで満足してもらっている、ホイールコーティング2やレンズコーティングを案内すると一緒に施工していただきます。普段からお客様に喜んでいただければ、車がよりキレイになる提案をしっかりと聞いてくださり、任せていただけます。

アラカルト部門 全国順位

順位	店舗名	ポイント	順位	店舗名	ポイント	順位	店舗名	ポイント
2	キョウカライ(株) いわき中岡店	450.3	10	(株)ENEOSウイング D.D.遠賀みずまきTS	195.2	18	(株)セブチー 妙法松伏	158.0
3	エナジー コミュニティ(株) エネオス原SS	416.7	11	(株)ウイング 熊本 妙法山鹿SS	185.0	19	(株)新出光 妙法NEW 江東SS	156.3
4	(株)ENEOSウイング D.D.ゆめが丘SS	388.4	12	松本石油(株) 香芝サービスステーション	172.8	20	毛丸善(株) 妙法瀬戸谷	155.2
5	(株)ネクスティ D.D.十三SS	313.1	13	(株)ENEOSウイング D.D.川崎 産業道路TS	171.5	21	(株)ENEOSウイング 妙法四日市TS	155.0
6	(株)東日本宇佐美 第二湾岸 千葉新港SS	246.0	14	(株)日政石油 D.D.ゆめが丘SS	169.6	22	折口興産(株) D.D.ゆめが丘 阿賀野SS	152.2
7	(株)東日本宇佐美 流山街道SS	230.4	15	(株)佐藤商会 舞子サービスステーション	167.6	23	(株)ENEOSウイング 妙法小幡通 栄SS	148.1
8	(株)ENEOSウイング 妙法東日野SS	211.8	16	(株)ウイング 熊本 妙法鳥島	163.0	24	(株)ENEOSウイング 妙法鳥島TS	146.3
9	(株)ENEOSウイング D.D.ゆめが丘SS	199.9	17	三和油業(株) 舞子サービスステーション	161.8	25	(株)ENEOSウイング 妙法平塚SS	146.2

【アラカルト集計結果】

製品名	施工台数	ポイント数	ミネラルオフ	54台	43.2万P
ホイール2	86台	120.4万P	フッ素(フロント)	82台	24.6万P
Wホイール2	48台	96.0万P	フッ素(全面)	117台	93.6万P
レンズ	104台	104.0万P	ヘッドライトC&P	23台	18.4万P

センター店 キーパー LABO 優勝
2,380.9万ポイント

予約管理システムでの計画的な準備、スタッフとの連携で出張施工が増加!!

(株)ENEOSウイング 世田谷コーティングセンター (東京都)

2名増員して11人体制にしましたが、センターの敷地はあまり広くありません。より多く台数を受け入れるため、昨年10月に予約管理システムを改善しました。1日のうち「センターで行う施工」と「SSへ出張し行う施工」を区分し、センター分は「車の預かり期間」を明確にすることで

SSに発信しました。これまで11月中旬頃から集中して行いましたが、今回は11月1日から開始、11月中で12月22日分まで予約が埋まりました。昨年と大きく異なるのは出張施工の台数です。2年実践し続けて作り上げた仕組みと、それによる各SSスタッフとの信頼関係で多くの台数を任せただけでした。最後の28~31日は予約に加え、当日受注も実施して、できる限りの施工をしました。正確に管理できるようになりました。管理システムで12/1~15は、1日あたりの台数をセンター施工12台/日、出張施工9台/日に設定。16日以降は出張施工を6台/日に減らし、センター内で施工単価の高いコーティングが多く受けられるよう設定し、10月に予約取りをするよう各

SSに発信しました。これまで11月中旬頃から集中して行いましたが、今回は11月1日から開始、11月中で12月22日分まで予約が埋まりました。

昨年と大きく異なるのは出張施工の台数です。2年実践し続けて作り上げた仕組みと、それによる各SSスタッフとの信頼関係で多くの台数を任せただけでした。最後の28~31日は予約に加え、当日受注も実施して、できる限りの施工をしました。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	ポイント数
ピュア	0台	0万P
クリスタル	147台	249.9万P
ダイヤ	150台	750.0万P
Wダイヤ	109台	763.0万P
Wダイヤプレミアム	45台	540.0万P
ダイヤメンテ	0台	0万P
ダイヤBメンテ	52台	78.0万P



全国総合 4位
108.7万ポイント

予約時「3点セット」を渡してキャンセルなし。ブース新設で施工台数もアップ!

(株)ENEOSウイング 妙法雁道SS (愛知・尾張1位)

予約取りは2ヶ月前に開始、主にドライブスルー洗車で拭き上げをされているお客様へ声をかけました。コーティング施工の有無や車のお手入れ方法などを話し、ボンネット半分はクリスタルキーパー施工を提案し、体感してもらいました。予約いただいたら日程を決め「コーティング予約カード」を記入、「大きく電話番号が書かれた店舗名刺」を渡し、施工3日前にこの電話番号から電話をすると伝えます。加えて「スタッフの名刺」をカードホルダーに入れて渡します。この3点セットを予約時でも渡すことでほとんどのお客様が来店し、12月はリピートだけで400万円分ありました。引渡し時に、「今後の洗車はドライブスルー、手洗い洗車のどちらでも良いです」と伝えているので、ドライブスルー洗車を使うお客様が多いです。そのため、定期的にコーティングの状態などを聞いています。またDMは、ハガキではなく封書で、手書きの再施工案内と、点検洗車チケットを入れて送るとリピートが増えました。昨年7月にコーティングブースを新設し、時間短縮と品質の安定が実現しました。お客様も安心して任せられるので、施工台数も増加し、高単価のコーティングが売れるようになりました。



全国総合 5位
968.0万ポイント

受注カウンターで最適なメニューを提案、ダイヤシリーズが昨年の倍以上に!!

(株)ENEOSウイング 甲府東TS (山梨県1位)

優先したのは、社員の技術力、接客力、商談力の向上です。上達会を実施し、正しいクリスタルキーパー、ダイヤモンドキーパーの施工ができるようになりました。5月から、給油、ドライブスルー、ピット作業を注文されたお客様すべてにコーティングの案内をしました。興味を持った方には両ドアミラーに部分施工を行い、約80%のお客様にコーティング施工ができました。また店外での受注ではなく、お客様としっかりと話ができる受注カウンターで、最適なメニューと一緒に決めました。せっかく時間をいただいているので、1番キレイを提供できる、Wダイヤモンドキーパープレミアムから紹介しました。ダイヤモンドキーパーシリーズの施工が多く、昨年52台から134台に増えました。例年12月はタイヤの脱着が多く、なかなかコーティング施工ができなかったのを解決するために、タイヤ交換も予約制にした結果、11月中に全体の70%のタイヤ交換作業を終えることができ、コーティングに集中することができました。12月はピット作業担当を2名にし、その他8~10名がキーパー施工と店頭活動に集中したのもポイントです。

優先したのは、社員の技術力、接客力、商談力の向上です。上達会を実施し、正しいクリスタルキーパー、ダイヤモンドキーパーの施工ができるようになりました。5月から、給油、ドライブスルー、ピット作業を注文されたお客様すべてにコーティングの案内をしました。興味を持った方には両ドアミラーに部分施工を行い、約80%のお客様にコーティング施工ができました。また店外での受注ではなく、お客様としっかりと話ができる受注カウンターで、最適なメニューと一緒に決めました。せっかく時間をいただいているので、1番キレイを提供できる、Wダイヤモンドキーパープレミアムから紹介しました。ダイヤモンドキーパーシリーズの施工が多く、昨年52台から134台に増えました。例年12月はタイヤの脱着が多く、なかなかコーティング施工ができなかったのを解決するために、タイヤ交換も予約制にした結果、11月中に全体の70%のタイヤ交換作業を終えることができ、コーティングに集中することができました。12月はピット作業担当を2名にし、その他8~10名がキーパー施工と店頭活動に集中したのもポイントです。



全国総合 6位
954.8万ポイント

法人だけでなく一般のお客様も強化。店舗の特徴を120%生かした活動を実施

(株)ENEOSウイング 機械団地TS (大阪府1位)

夏と変わりなく、徹底的に法人への営業活動をしてきましたが、この冬は一般のお客様への活動も強化しました。ドライブスルー、給油のお客様へは、話をさせていただいた上でボディの一部にデモ施工をさせていただきました。また、リペア(板金)が店舗でできるようになったので、より話をする機会が増え、施工台数の増加につながりました。法人のトラックの施工は現地での出張がメインです。現地施工では他の従業員さんと会話はずみ、自家用車をお任せいただくことも多くあったと思います。今回はリピートされるお客様が増えてくると思います。結果を積み重ね、上位を目指します。



全国総合 7位
907.5万ポイント

12月はコーティングに集中。カーケア全体も大きく前年を上回る

(株)ENEOSウイング D.D.ゆめが丘SS (神奈川県1位)

12月に向けて、オイル交換などのピット作業も力を入れていましたが、今回はコーティングに集中するため、他のカーケア商品の予約取りを積極的に取りませんでした。結果、今年12月はコーティング売上とともに、カーケア全体も大きく前年を超えました。ダイヤモンドキーパーやWダイヤモンドキーパーを施工のお客様にハガキDMを送り、TELフォローを徹底。さらに給油中にも声かけし、多くのメンテナンスを任せただけでした。メンテナンスのお客様は、アラカルト(ホイールコーティング、レンズコーティング、フッ素コーティング)を同時にされることが多く、アラカルトで約200万ポイントを獲得できました。



全国総合 8位
857.3万ポイント

アラカルトメニューを強化「洗車アラカルトメニュー」を用意

(株)ENEOSウイング ルート23鈴鹿TS (三重県1位)

アラカルトに力を入れ、「洗車アラカルトメニュー」というアラカルトだけのメニュー表を用意したところ、洗車だけのお客様とも会話ができ、一緒にレンズコーティングを施工するお客様もいました。ホイールコーティング2(Wを含む)やレンズコーティングが増え、お客様の車をよりキレイにする幅が広がり、アラカルトをきっかけにクリスタルやダイヤにつながるケースもありました。さらにダイヤやWダイヤを施工予定のお客様がプレミアムホイルアップされたこともあり、Wダイヤモンドキーパープレミアムは、一昨年12月から倍増しました。お客様に喜んでいただくために、技術を大切に、要望をしっかりと聞き、施工したお客様が給油で来られた時も声をかけるなど、お客様の信頼を積み上げました。



全国総合 9位
833.9万ポイント

地域でお客様が一番気になっている汚れを中心に

(株)ENEOSウイング 大阪南港大和川通りTS (大阪府2位)

リピートのお客様へはDM、電話フォローを中心に12月前半までに告知と予約確保をしました。この地域は工業地帯で鉄粉、水シミ、油膜がお客様の困りごととして多くあったので、この3点を中心に店頭、ドライブスルーのお客様と話をしました。水シミや鉄粉は、「薄くなりませぬ」など中途半端な答えでなく、「しっかり取れます」と自信をもって会話したことで施工につながりました。キーパーTVCMの反応が良く、店舗HPからの利用が増えたのが印象的です。HPを見てある程度メニューを決めてきたお客様に再度説明し、ダイヤなどを受注することもありました。リペアセンターができ、コーティングへつなげる機会も増えました。



全国総合 10位
794.7万ポイント

技術力が向上し、自信を持って提案。Wダイヤと、Wダイヤプレミアムが増加!

(株)ENEOSウイング 妙法高茶屋SS (三重県2位)

クリスタルのリピートが多く、一昨年12月は100台以上施工していましたが、改めて気になっている汚れや部分、お客様と一緒に見ながら話し、要望を聞くことで、ダイヤモンドキーパーシリーズへの変更につながりました。造船所が近くにあり、鉄粉で悩んでいるお客様に積極的に提案を行ってきませんでした。技術力が上がったことで自信を持って提案できるようになったのが大きな変化です。予約取りは、10月からスタートし、手洗い洗車のお客様には「仕上げ確認後」、ドライブスルー洗車のお客様には「拭き上げ中」、チラシを使い実施。名前・連絡先・車種・気になるメニューを聞く仮受付を行い、後日、電話で予約を確定しました。また、店頭の装飾、施工場所、予約表の位置をお客様の目に入るよう工夫し、声をかけてもらえたことも良かったです。

