頑張ってます！

キーパープロショップの成功事例

キーパーコーティング

SNSを活用した販促で高単価コーティングが増加

―――― 広川日石(株)Dr.Drive セルフ西条375SS（広島県）

“コーティングブース”設置で差別化

数年前、セルフに全面改装した際、コーティング需要増を見込み、1台分のコーティングブースをゲストルーム横に設置しました。他店としっかり差別化された上、店頭で声かけや新聞折込、地域雑誌広告など積極的に行い、たくさんのコーティングを施工できるようになりました。当初のメインはクリスタルキーパーやピュアキーパーで、たまにダイヤモンドキーパーの施工があるという状況で、コーティング・洗車売上は12月で400万円ぐらいでした。

昨年4月より堀マネージャーが赴任し、大きな飛躍がはじまりました。紙媒体とWeb媒体両方からのアプローチが必要だと考え、SNSを使用し、今までとは違う客層への告知活動をしたこと、さらに高付加価値のEXキーパーを導入したことも大きな味方となりました。

“Web予約システム”で「お断り」が激減

Web予約システムを導入しました。好評でリピートのお客様も積極的に使ってくれるようになりました。この効果は大きく、お客様が店の忙しい時間帯を把握でき、全時間帯にまんべんなく来店していただけ、結果お断りをすることが激減しました。また新規コーティングのお客様も大幅に増加しました。

“YouTubeチャンネル”開設

コーティング施工後に、ピカピカになった車の動画を撮影し、それを施工動画としてYouTubeにアップしています。フォトログに代わる「動くフォトログ」として好評で、結構な再生回数があります。

“LINE”でお客様に情報をお届け

当店を利用のお客様には、積極的にLINE会員になってもらい、定期的にお得な情報をお知らせしたり、Web予約の導線として活用しています。きちんと考えながらやらないとブロックされてしまうので、しっかりと情報を吟味する必要がありますが、きちんとやれば効果はあります。

“インスタグラム”を開設

また施工後の車の写真などをインスタグラムにアップしています。お客様がインスタをやっている方であれば、お客様自身のアカウントにアップしてもらっています。今人気のあるSNSなので効果は非常に大きいです。

“店舗ページ”は定期的に更新

自店の店舗ページはWebを活用した販促の総称でもあるので、定期的に更新し、いつも新鮮な情報を載せています。

“高単価コーティング増加”で売上倍増

このようにWebを使った販促活動の効果は絶大で、EXキーパーやダイヤモンドキーパーなどの高単価のコーティングが大幅に増加しました。店舗のコーティング・洗車売上実績では昨年12月、750万円と飛躍的に向上し、今年に入ってもこの傾向は続いています。

スマホキーパー

満足度の高さと潜在需要をキャンペーンで実感

―――― (株)矢嶋商店 キーパープロショップ川口領家店（埼玉県）

本気で声かけするも“まさかの0台!”

コロナ禍でも洗車・コーティングの実績は良かったですが、スマホキーパーは月に1台もしくは0台という状況が続いていました。そこで、店舗のメンバー全員で話し合い、『スマホキーパーを本気で声かけする日』を実施。ポップを持って、給油にご来店のお客様約100名に声かけをしました。

結果…まさかの0台！これは、やり方が違うのでは、と店舗で話し合いました。

“紹介方法”を変えてみた

声をかけて分かったことは「実際どのようにキレイになるのかが伝わらない」「話すきっかけが難しい」ということ。そこで初期導入セットの販促物をフルに使い、カウンターで説明するようにしました。

まず“コーティングユーザー”から

特にキーパーユーザーのお客様がスマホキーパーを頼まれ、6月に入り、約20台(6月15日時点)施工しました。「今のは画面が割れているからやらないけど、買い換えたら持ってくるわ」「来月、携帯変えるからすぐ持ってくるよ！」など、会話が盛り上がりました。

気合いだけでなく“工夫”が大事

気合いと声かけで売ろうと思っていましたが、ディスプレイを含め、ちょっと気の利いた工夫が大事だなと思いました。

施工前、施工後が分かるディスプレイを設置するなど、いろいろ考えて準備をし、9月のキャンペーンは目標の100台を達成します。施工したお客様がとても喜んでくれたので自信をもってすすめたいと思います！

樹脂フェンダーキーパー

新車でも落ちにくい汚れを解決！

―――― 豊田石油(株) Dr.Drive日之出店（愛知県）

多くの方が“実は困っている”

これまでに30台程度施工しました。洗車やコーティングをお任せいただく際に、必ずメニュー表を使って案内しています。

気になることを聞いても樹脂フェンダーのことを話す方はあまりいません。それは樹脂フェンダーは“そういうもの”と諦めている方が多いからだと分かりました。案内してみると「実は困っている」と話す方が多くいらっしゃいます。

困りごとは“白化”だけじゃない

その中で発見したのが、樹脂フェンダーの困りごとは経年による白化だけでなかったことです。自分で洗車をされる方は、「樹脂フェンダーの汚れが落ちづらい」「汚れが取れなくなった」と悩んでいる方も多いことを知りました。新車から3カ月で汚れが落ちないと困っている方もいました。

“汚れ”が取れて、洗車が“楽”に

そんなお客様に『樹脂フェンダーキーパー』がピッタリでした。前処理の爆ツヤで汚れが簡単に取れて、樹脂フェンダーキーパーによって、汚れが付かなくなったと喜んでいただいています。樹脂フェンダーキーパーがきっかけでボディコーティングにつながるケースもありました。

“作業も簡単”で積極的に案内できる

作業がそこまで難しくなく、失敗しないので積極的に案内しやすいです。樹脂フェンダーが白っぽくなって諦めていた方にも、新車のような質感の良い黒々とした仕上りになるし、取れない汚れも解決するので、効果が分かりやすく、信頼につながります。評判が拡がるメニューとして積極的に案内していきます。