

## 自然の雨が、洗車になる キーパーコーティング



### キーパーコーティングならどれも、 雨が降ると本当に車がキレイになる

「自然の雨が洗車に」なるキーパーコーティングは、実際に雨が降ると本当に車がキレイになります。

この効果が一番顕著なのがEXキーパーであり、次にダブルダイヤモンドキーパー、次にダイヤモンドキーパーで、最もリーズナブルでコスト最高のクリスタルキーパーでも、この効果が明確にあります。

自然の雨が洗車になるのは確かなのですが、泡も使って羊毛モップでタッチアップまでする純水手洗い洗車のように、汚れが0%になって、いかにもスカツとするような洗車に比べると、雨の強さや量によって0.05% (強い雨) ~ 2% (弱い雨) ぐらいの意識しなければ分からない程度の汚れが残っているとしても、汚れている感じは全くなく、キレイになったと十分に思えます。



EXキーパーは、  
**週末なまでにキレイ**になって、  
洗車をほとんどしなくて  
良くなってしまいます。



ダイヤモンドキーパーは、  
**驚くほどキレイ**になって、  
洗車の回数が激減します。



クリスタルキーパーは、  
**見違えるほどキレイ**になって、  
洗車の回数がぐんと減ります。

### 黄砂交じりの雨が降ったら、 洗車をしてすっきりキレイに！

ただ例外があって、春先などにたまに降る「黄砂」交じりの雨は、かえって汚れます。中国本土のゴビ砂漠やタクラマカン砂漠で舞い上がった微粒子の「黄砂」は、偏西風に乗って日本上空に来て日本国中を黄色に染めてしまいます。その黄砂が核になった雨は、最初から砂混じりの雨であるため、ボディは汚くなってしまいます。

そんな場合は、次のキレイな雨を待つか、いっそのこと、洗車をしてしまえばよいのです。

### 雪国の雪溶け水も弾いて、 汚れを寄せつけません

しかし、寒い雪国の、雪溶け時期の泥に汚れた道路の水を跳ね上げたような汚れは、雨だけで落ちるかどうかわかりませんが、難しそうな気がします。しかし、キーパーラボ全体の年間第3位の実績を誇る札幌店では、雪溶け時期の4~5月は、毎年必ず全国一の実績を上げ、平均単価も洗車ばかりになれば大幅に下がるはずなのですが、まったく下がることはなく、洗車だらけになっている様子はありません。

雪溶け水は温度が低く、泥などの無機物の無機物がたくさん混じっているため、必然的に撥水がしにくいはずで、汚れも弾かれにくいはずですが、それでも他のコーティングなどに比べれば相当に弾いて、汚れを寄せつけない性能も比較的保持されているのでしょう。

### 雨が降ったら汚れが落ちる！ 洗車をしなくても車がキレイになる！

雨が降れば、人は雨に濡れないように傘を差し、レインコートを着たりします。そして、晴れている時なら駅まで歩いて行って電車に乗るような場合でも、雨が降っていると自動車に乗って行ってしまった方が濡れないので、町のこの道路は、車が多くなって混みます。雨が降ったら車に乗って行く。この自然な現象は、自然の雨が洗車になるキーパーコーティングなら、皆の車が一緒にキレイになる好都合な習慣です。

### SDGsにも貢献する、 お客様と時代に寄り添ったキレイを追求

自然の雨で車がキレイになるということは、洗車をほとんどしなくても良くなるというメリットもあります。洗車回数が大幅に減ることにより、節水にもなります。SDGsの「目標6.すべての人々の水と衛生の利用可能性と持続可能な管理を確保する」に貢献することができます。しかも、新車を超える異次元の輝きを楽しんでいただくことができます。

キーパーコーティングは、お客様のキレイに寄り添い、時代に寄り添って、環境にも優しい製品として、来年も成長・発展していきたいと思えます。

## 最大需要期の12月が今年もやってきた！ お店で“最高”のコーティングを、おすすめしよう！！

### 客層はほぼ変わらないのに、 EXキーパーが 施工される店とされない店がある不思議。

キーパーラボで不思議なことが起きています。立地や購買層が店舗によって違うものの、来店するお客様にそれほど大きな違いはないにもかかわらず、EXキーパーの販売傾向が店舗によってものすごく違うのです。

EXキーパーを施工しに来られるお客様はEXキーパーのYouTubeを見られた方が多いですが、YouTubeはスマホやパソコンがあればどこでも見られるわけだから、地域によってそれほど大きな差が出るはずがないのに、極端にEXキーパーが出ていない店舗があるのは不思議です。

### 「おすすめは何ですか？」と聞かれたら、 「一番喜ばれるEXキーパーです！」と 素直にお答える。

お客様が、EXキーパーのYouTubeを見て「すごくいいものを見つけた！」と興味を持ち、「EXキーパーを自分の車にやって欲しい！」と思ってワクワクしながら来店したとします。そんなお客様から「キーパーコーティングで一番のお

すすめは何ですか？」と聞かれることは多いでしょう。そんな時に「月にどれくらい車に乗って、何回くらい洗車をしていますか？」と、お客様の質問に素直に答えずあれこれ聞いてしまっ、挙句の果てに「予算はどれくらいでお考えでしょうか？」などとおせっかいなことを聞き、「ではクリスタルキーパーが一番ぴったりです！」と、こちらの勝手な判断でサービスを押し付けてしまっはいいないでしょうか。

お客様は、単純に一番おすすめのキーパーコーティングのことをキーパーのプロである私たちに質問しているのです。ならば「そりゃ、一番喜ばれるEXキーパーです！」とお答えすればよいのです。一番キレイになって、水はじきがすごく、肌触りまで劇的に良くなって長持ちする耐久性能。雨で汚れが取れてしまっ手間もかからないEXキーパーを（EXキーパーを取り扱っていない店舗は、その店舗の最高のコーティングを）おすすめするべきなのです。

### 予算の都合はお客様自身が考える。 店舗側が聞くべきではない。

予算の都合は、お客様が自分で考えるので「おいくらぐらいの予算ですか？」とは、いかなる場合でも店舗側は聞くべきではありません。

その上で、Wダイヤモンドキーパー、ダイヤモンドキー

パー、クリスタルキーパーの順番で性能が高いこと、当然値段もその順番であることを伝えればよいのです。あとはお客様が、その車にどれくらいの年月乗る予定なのか、どこまでのキレイさや美しさを求めているのか、予算を考えた上で、お客様自身が決めることです。

### 「聞く接客」とは「事情聴取」ではない。 お客様の言葉を十分に聞くこと。

「聞く接客」は大切ですが、それはお客様のキレイにしたい要望の言葉を十分に聞くということであって、決して「問い正す接客」「事情聴取する接客」ではありません。押しつけがましくなるだけです。「聞く接客」とは、「お客様のキレイの要望」を共有すること。だからお客様に「一番のおすすめは何ですか？」と聞かれたら、「EXキーパー」と胸を張って素直に答えてみてください。



お客様におすすめを聞かれたら、  
お店で最高のコーティングを素直に自信を持ってお伝えする。