

全国総合  
**準優勝**  
856.0万ポイント

## 繁忙期の冬の選手権ポイント超え！ コーティングブースが高得点の手助けに

(株)ENEOSウイング セルフ雁道SS (愛知・尾張1位)



本来ならば「おめでとうございます」のはずなんですけど、みんなが「残念でしたね」と言ってくれるんです。目標は日本一しかなかったのが悔しいです。湾岸浦安フリードTSとは予約の時点で差が着いたと思います。

それでも得点は、最繁忙期である年末の選手権で獲得した825.7万Pを越えています。12月よりも高い得点を挙げた秘密は「コーティングブース」に尽きますね。やはり密閉

された空間にお客様が好感を持って「あそこでもやるんだろ？いいねー、俺のもやってくれよ、キーパー」と、お客様の方から注文してきたのには驚きました。受注がすごく楽になり、ダイヤモンドキーパーがやたらと増えました。

それに何と言ってもスタッフにとっての作業環境が良くなりました。冷房付きのブースの中での作業だから、昨年の夏にはずいぶん気を使った熱中症も、今年はまったく心配することなく全員の健康を守れました。全員がキーパーに自信を持っているので、特に何も指示をしなくても、みんなの意志で、お客様に喜んでいただくために自然にキーパーを販売しています。



【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	5台	2.5万P
クリスタル	74台	125.8万P
ダイヤ	74台	370.0万P
Wダイヤ	42台	294.0万P
Wダイヤプレミアム	5台	60.0万P
ダイヤAメンテ	1台	0.7万P
ダイヤBメンテ	2台	3.0万P

全国総合  
**3位**  
843.9万ポイント

## 技術コンテスト上位入賞を前面に！ 陣営をガッチリ固めて高収益を生む

(株)ENEOSウイング ルート41豊山TS (愛知・尾張2位)



去年私(鈴木マネージャー)がいた七宝下田店は全国3位。今年は豊山店に移り、豊山店が全国3位となり、七宝下田店は全国4位になりました。

豊山店に来てまずやったのは、店の片づけと大掃除です。豊山店はけっこう古い店舗で、セルフのガソリンスタンドとトラックの軽油スタンドを併設しており、さらに大きな車検の指定工場を、別の事業部として併設しています。その上

ダブルのセルフ洗車機と手洗い洗車場があり、最初はゴチャゴチャとしていましたが、今は整然とすっきりしています。それに加えて、コミュニケーションを大切にしました。スタッフは8人がコーティング技術1級資格を持っていて、そのうち4人が受注と施工を担当し、残りの4人がもっぱら施工を担当しました。全国10位入賞となったアラカルトも加わり、スタッフ8人が集中して取り組んで全国3位を獲得しました。

高い収益性を生み出すには、それなりの陣容が必要です。その中でも活躍してくれたのが女子スタッフの高橋さん。今年のキーパー技術コ

ンテストで愛知県2位に輝いて、前面アピールをしました。チラシを作ったり、WEBでのアピールをしたり、LINEでの訴求も効果が大きかったです。

コーティングブースはまだありませんが、暑かったこの夏をみんなでやり切ることができました。

【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	3台	1.5万P
クリスタル	54台	91.8万P
ダイヤ	42台	210.0万P
Wダイヤ	45台	315.0万P
Wダイヤプレミアム	18台	216.0万P
ダイヤAメンテ	3台	2.1万P
ダイヤBメンテ	5台	7.5万P



全国総合  
**4位**  
829.8万ポイント

## 6月から活動スタート！ 上手い施工が実績向上の近道！

(株)ENEOSウイング ルート23鈴鹿TS (三重県1位)

予約活動を6月からスタートし、スタッフもお客様にも今の予約状況をすぐに確認できるように、店内外に予約カレンダーを用意しました。6月にチラシも完成させ、店頭配布やポスティングで徹底的に告知をしました。結果、電話での問合せが増えました。7月は湾岸浦安フリードTSに勉強に行き、受注や引渡しについて学びました。手洗い洗車の引渡しに「必ずリピートしてもらおう！」という強いこだわりを感じ、取り入れました。今年の技術コンテスト三重県チャンピオンがいて、その機断奪や、Webを見てチャンピオンを指名する方も増えました。チャンピオンが受注をすると自信が伝わるのか、クリスタルやダイヤ施工が増えました。お客様はやはり施工が上手い人によってほしいと思っています。施工が上手いスタッフをもっと増やすことが、実績向上の一番の近道だと思います。



全国総合  
**5位**  
760.5万ポイント

## 圧倒的なリピートのお客様に支えられて

(株)ENEOSウイング D.Dセルフ横浜ゆめが丘SS (神奈川県1位)

7月に入り、会員のお客様へ手洗い洗車キャンペーンのDMがかなり効果的でした。手洗い洗車で来店したお客様に車のボディの相談を行い、ある程度の要望や気になっているところを聞き、手洗い洗車実施→途中でボディの状態を報告→今後のケアなどアドバイスしたことでコーティングの予約につながりました。選手権前にマネージャー一人ひとりのスタッフと作戦面談を行い、徹底した役割分担を行い、同じ目標に向かっていくことができました。コーティングのリピート率は90%、ダイヤメンテナンスのお客様は95%。施工後のお客様の90%が普段から手洗い洗車も利用し、その都度アドバイスやお困りのことをすぐに解決。ドライブスルー利用しているコーティング施工の方にも「ボディの調子どうですか？」と声をかけ、やりっぱなしにしません。結果、クリスタルのお客様がダイヤ・Wダイヤへ切り替えることも増えました。メンテナンスで来店のお客様のアラカルトメニューのご注文も多くあります。リピートの秘訣は、技術＝約束の時間を守る＋品質管理(ダブルチェック)。お客様の受注をした人が必ず、お引渡しとお会計をすることです。



全国総合  
**6位**  
757万ポイント

## これまで積み重ねてきた信頼に、 ブース(安心)が加わった

(株)ENEOSウイング D.Dあま七宝SS (愛知・尾張3位)

8月はダイヤ14台、Wダイヤ40台、Wダイヤプレミアム26台と、ダイヤモンドキーパーシリーズを80台施工。しかもそのほとんどが新規のお客様でした。要因は大きく2つ。1つは6月末にコーティングブースが完成したこと。その告知折込チラシ(2万枚)を7月末に実施。ほぼ毎日問合せがありました。もう一つは、Wダイヤメンテナンスを「当店一番人気！」と、チラシに表記したこと。お客様からの問合せのほとんどが、Wダイヤに変わりました。受注時は、たくさん会話し、要望を引き出し「お客様に喜んでもらえるように」すること。その場だけでなく、「キレイがどれだけ続くか」といったコーティングメリットをお客様にちゃんと伝えるのがポイントです。



全国総合  
**7位**  
707万ポイント

## 店舗メンバー、法人営業担当と 一緒に成功した選手権！

(株)ENEOSウイング 機械団地TS (大阪府1位)

みんなと1日10万Pを目標に活動しました。1年前にキーパーを施工したお客様に「そろそろ施工の時期ですよ」と積極的に声をかけたところ、お客様から「もうそんな時期か」とその場での施工、予約につながりました。休日には、ドライブスルーの仕上げ場でお客とよく会話し、気になることを聞き、提案をしました。新規のコーティング施工はこの成果が大きかったです。また平日を中心に、法人営業担当と協力し、「燃料で契約している法人顧客」の会社を回りました。8月はコーティングの約半数が法人顧客です。店舗メンバーが本当に頑張りました。



全国総合  
**8位**  
645.5万ポイント

## リピート率70%超え！ DM、電話フォロー、WEBの見直しを徹底！

(株)ENEOSウイング D.Dセルフ七宝下田SS (愛知・尾張4位)

昨年施工したお客様にリピートしてもらったため、6月にDM、7月に電話フォローを行いました。電話をすると「1年間汚れてなくて良かった！」という声が多く、満足度の高さを改めて感じました。1年間満足したお客様にダイヤモンドキーパーシリーズの施工が増えました。またWEBの店舗ページを見直し、フォトログ、ブログについても担当者を決め、定期的な投稿をすることで問合せが増えました。今年の技術コンテスト愛知県チャンピオン戦準決勝を1位通過し、惜しくも決勝戦で敗退した西川さんが店舗に在籍しています。彼方に施工してほしいと問合せもいただきます。選手権で上位入賞をしていくには、高い技術力を持ったスタッフを増やすことがカギだと感じています。



全国総合  
**9位**  
623.9万ポイント

## 目標の共有が成功への近道！ アンケートを実施し、施工につなげた

(株)ENEOSウイング 新木場TS (東京23区1位)

私(小島マネージャー)は、3年前、湾岸浦安フリードTSで働いていました。その時分かったのは「スタッフと目標の共有が成功への近道」だということ。スタッフルームには実績管理表を貼り、目標を共有することで、スタッフ自らが工夫し、やりがいを持って活動することができました。当店は掛売のお客様が多いので、「このお客様は買う」「このお客様は買わない」という勝手な固定概念を持ってしまいます。それを打ち破るべく、ご来店の方を対象にアンケートを実施しました。すると勝手に買わないと思っていたお客様ほど、興味を持たれる方が多く、多くの施工につながりました。今回の勝因は何といっても、アンケートを実施し、たくさん施工につながったことです。



アラカルト部門  
**優勝** 3028万P  
全国総合  
**10位** 623万P

## 抜群のチームワークと「愛」 お客様に喜んでいただくことがモットー！

セキショウカーライフ(株) いわき中間店 (福島県1位)



6月15日から店頭での予約取りを開始し、8月に約100件の予約がありました。8月、この予約施工をしながら、店頭での告知活動を、最終的に210台のコーティング施工ができました。今まではクリスタルが一番人気でしたが、ダイヤの魅力を持って伝え、ダイヤを選ぶお客様が増えました。お客様からの紹介も多かったです。施工日を記載した管理ステッカーを、ステップまたはカードホルダーに貼り、店舗スタッフ全員がそのお客様が何をいつ施工されたかを分かるようにしました。確かな品質を徹底できているからこそ、安心感・信頼につながっています。初めてチラシにガラスフッ素キーパーを載せ、また計量機にもPOPを貼り、アピールを強化した結果、441件もの施工につながりました。

### 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	ENEOSウイング 湾岸浦安フリードSS	3003	10	ワ77自動車輪 KPS春日井味美店	1250	18	矢崎商店 川口領家店	801
3	セキショウカーライフ 湯本インター店	1960	11	藤吉田 川根駅前給油所	1142	19	247-石油 東香里SS	793
4	穴水(株) D.D石和店	1804	12	ENEOSウイング 松島原広丘SS	1064	20	西毛丸善(株) 丸善丸善SS	753
5	ENEOSウイング KPS山崎駅前店	1517	13	鏡金沢丸善 手洗い洗車専門店	1023	21	ENEOSウイング ルート41豊山TS	742
6	ENEOSウイング D.D物野新橋心店	1506	14	NEO企画 KPSくら2号店	976	22	岡重機 KPS 富士宮が丘店	733
7	15747-コムエネ(株) エネオ株原SS	1357	15	ENEOSウイング ルート3鳥栖TS	957	23	物ハダキ 伊賀ヶ石TS	693
8	ENEOSウイング D.D物野新橋心店	1287	16	ENEOSウイング ねむろ久平SS	903	23	三田商会 花巻東SS	693
9	ENEOSウイング D.D川崎東通店	1271	17	ENEOSウイング ねむろ久平SS	837	25	ワ77自動車輪 KPS南大高店	682

【集計結果】

- ホールコーティング2...33台
- Wホールコーティング2...8台
- 艶バック...56台
- フッ素ガラスコーティング...441台
- ヘッドライトクリーン&プロテクト...40台
- ヘッドライトプロテクト...34台
- モールクリーン&プロテクト...0台
- モールプロテクト...29台