

「キレイを、長く!」のカー・コーティング

Keeper TIMES

「キーパータイムズ」 2015年 1月号 vol.143

発行所/ KeePer技研株式会社 愛知県大府市吉川町4-17
TEL.0562-45-5258 FAX.0562-45-5268

発行人/ 谷 好通

発行部数/ 20,000部

(札幌、仙台、新潟、東京、神奈川、名古屋、大阪、広島、福岡、鹿児島)

http://www.sensya.com

キーパー コーティング 検索 ☎ 0120-517-158

無断コピー・複製を禁ず

2014年冬のキーパー選手権
入賞店インタビュー

ギネス更新!

(株)矢嶋商店 川口サービスステーションが念願の優勝!!

全国総合1位 1669.5ポイント (株)矢嶋商店 川口サービスステーション (埼玉県1位)

キーパー選手権のポイントのギネスを更新! セットメニューがポイント伸ばすきっかけに!!

選手権が始まった当初から出場している(株)矢嶋商店 川口サービスステーション。毎回、全国上位にランクインするものの1位を逃していた。「今回勝てなければ、もうキーパー選手権に出場しない」。そんな意気込みで、これまでの集大成と新たな試みを持って挑んだ。矢嶋社長、矢嶋所長にお話を伺った。

プレミアムフルコースが大人気

1年で一番キレイにしたいと思う年末時期はセットメニューが人気でした。プレミアムフルコースは洗車やコーティング+「車内清掃」「ピッチ除去」「虫取り」「ホイールコーティング」「フッ素ガラスコーティング」「ヘッドライトプロテクト」のセット。ボディも車内もピカピカになるので、お客様に喜んでいただき、スタッフも自信を持っておすすめできました。ポイントを大きく伸ばすきっかけでもありましたね。

コーティングブース効果大

「長く乗りたい」と思っている方が増えたと感じます。昨年ぐらいから「ダイヤモンドキーパー」シリーズの施工が増加してきました。そこで実感したのは施工環境の大切さ。5万円以上のコーティングのため、「しっかりとした設備があるところで施工してほしい」と多くのお客様から言われました。当店にある2台分のコーティングブースの効果が大きく貢献してくれましたね。

技術向上はいつでも忘れない

年に2回の社内技術試験を行っています。1級資格者でも必ず試験を受けます。クリスタルキーパーの試験は、採点をする人と受ける人の2人で90分間。「下地」「ガラスコーティング」「レジンコーティング」と3つに分け、営業中でも効率的に試験を行っています。

トップを取れなければ辞めようと思っていた

今回トップを取れなかったら、選手権に出場するのを辞めようと思っていました。強制せず、所長やスタッフの相談に乗っていたら、自然に自分たちでトップをとるにはどうすれば良いかを考え、実行してくれました。さらに高い付加価値を上げるため、8月と12月の山を平らにして全体のベースを高くしていきます。

ポイントの構成と売上を公開!

- クリスタルキーパー(314台) 942P
 - ダイヤモンドキーパー(48台) 288P
 - ダブルダイヤモンドキーパー(10台) 90P
 - ピュアキーパー、コーティング・ケア(53台) …… 53P
 - アラカルト、メンテナンス(405台) …… 296.5P
- 合計1669.5P

コーティングと洗車の売上
1,180万円(昨対比142%)



告知活動はWEBとポスティング

WEBからの新規来店が年々増加しています。お客様はWEBを見て「この店舗なら大丈夫だ」と来店されます。だから店舗情報の充実がとても大事です。毎日のようにフォトログを掲載したり、定期的に情報を更新しています。あとはチラシのポスティングですね。10~12月で25万枚のポスティングを実施しました。需要がある時は、やればやるだけ効果があるということがよく分かりました。



次回予約でリピートにつなげる

2013年12月に162台のクリスタルキーパーを施工し、引き渡し時に「2014年12月〇日〇時まで」と、次回施工の予約をいただきました。予約日の1ヶ月前ぐらいにDMでお知らせし、3週間前ぐらいに電話フォローを行いました。次回施工の予約をしていたため、しっかりと話を聞いていただけました。結果、130台のリピート施工につながりました。

センター店から販売店舗へ出張施工も増え、信頼関係を築き上げ、堂々の部門1位!!

センター店・LABO部門1位 2682.0ポイント (株)ENEOSネット 神奈川事業部 港北コーティングセンター



神奈川事業部内29店舗からの依頼を受け、3名で施工を行っている。直接お客様との接点がないからこそ、絶対的な品質で店舗へ納車する。お客様はもちろん、商談した店舗スタッフにも迷惑をかけるから。2014年は、スタッフ一人ひとりの技術向上がテーマ。競い合うことで技術力も向上し、品質も上がり、施工時間も早まって、すぐに対応できるようになった。店舗と連携し、10月から予約活動を開始。12月時点で200台の予約。各店舗へ毎日午前と午後、FAXで「今日はまだ〇〇台、まだまだいける」などの内容を送り、店舗側の意識も高めた。直接店舗で施工することも多くなり、飛び込み施工も増え、絶対の信頼関係を築くことができた。



おかげさまで、東証マザーズに上場承認されました。~2015年 KeePer技研の決意~

あけましておめでとうございます。旧年中は大変お世話になりました。厚くお礼を申し上げます。

また昨年冬のキーパー選手権では、キーパープロショップの皆様より大きな力をいただきました。心から感謝を申し上げます。

全国4,000店舗以上に達したキーパープロショップの店頭に掲げられた「Keeper」の看板が、数多くのユーザーへのアプローチとなり、Keeperのブランディングに大きな効果をもたらしました。また、確実な技術によって生み出される「高品質」な施工は、Keeperコーティングをお買い求めいただいたお客様に「満足」を与え、その評価を高めることができた大きな原動力となっています。確実な技術によって、高品質を実現し続けることは、キーパープロショップをはじめとするKeeperをお使いいただく皆様の成功のためにブレてはいけない「軸」です。今一度、その「軸」を確認しなければなりません。そのために、地道な技術研修活動、技術検定、上達会などの活動を充実させるとともに、技術コンテスト、キーパー選手権などで競い合いの場を作り出し、より確実な品質を確保し、維持していくことに力を尽してまいります。

その志しをもって、Keeper技研株式会社は、東証マザーズ市場に上場(2015年2月12日上場予定日)することを承認されました。これにより、今までにない大きなチャンスを手に入ることとなります。「高品質なKeeperコーティングの実現」=「顧客満足(CS)と従業員満足(ES)の同時実現」を実践していくことで、Keeper技研の変わらぬ目標である「日本に新しい洗車文化を。」をより力強く実現していきます。本年もよろしくお願ひ申し上げます。



代表取締役社長
谷 好通