

## 2022年12月 キーパー選手権 結果発表 知識を身に付け、技術を磨き、お客様の笑顔のために!



全国総合ランキング

**優勝** (東京23区1位)

1858.2 万P

専属コーティング技術者6名、洗車スタッフ19名  
全国1位を目指すべく、目標1,500万ポイントを掲げて4月より準備を開始。高得点を出すため、資格者と洗車スタッフ増員に力を入れました。特にコーティング施工については、高い技術を持ち、早い施工ができるスタッフを選抜し、9月よりコーティング施工だけを行うスタッフとして、12月に向けて育成しました。

店頭での声かけが中心



予約の8割が給油や洗車のお客様への声かけ、2割がポストティングチラシや店舗情報のフォトログからでした。既存のお客様

(株)ENEOSジェネレーションズ 馬事公苑SS

選抜スタッフを揃え、受注・引渡しを丁寧に。お客様満足度を高めて、選手権ギネス更新!!

へは、DM200枚を郵送後、電話フォローするなど、やれることは全部やりました。  
**大切にしているのは「受注」**



次にゲストルーム内にあるコーティング専用の受注ブースで、気になっている部分や施工メニューなどしっかり時間をかけて聞きます。お客様も周囲を気にせず話ができるため、コースが決まっても20~

40分くらいの時間をかけます。高付加価値のコーティングやプレミアムコースの受注が多くなっているのは、専用の受注ブースの影響が大きいです。  
**もっと大切にしているのは「引渡し」**

コーティングを施工するとお客様との長いお付き合いが始まります。そのため、お客様の満足度の確認として、引渡しにもしっかりと20分くらい時間をかけます。コーティングの仕上がり確認はもちろん、ホイールや窓ガラス、プレミアムコースであれば施工した場所を全部伝えます。そしてEXキーパーやECOダイヤ施工車は、ツルツルになったボディを触ってもらうことでさらに満足度がアップします。  
**コーティングは「ECOダイヤ」がメイン**

駐車環境をお伺いすると、圧倒的に屋外保管が多く、そんなお客様には汚れにくく、洗車回数も圧倒的に減る「ECOダイヤ」がぴったりです。ツヤも触り心地も良いのでお客様の満足度も抜群に高いです。ECOシンの作業性も抜群に良いので、当店が一番のおすすめは「ECOダイヤ」になりました。



元氣いっぱい馬事公苑SSの皆さんは、すでに2023年12月のキーパー選手権2連覇に向けて活動をはじめています!

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	製品名	施工台数
ピュア	18	樹脂フェンダー	23
クリスタル	44	ホイールシングル	90
フレッシュ	0	ホイールダブル	0
ダイヤ	40	ミネラルオフ	3
ダイヤプレミアム	4	超撥水ガラス(フロントのみ)	138
Wダイヤ	14	超撥水ガラス(全面)	0
Wダイヤプレミアム	26	ヘッドライトC&P	56
ECOダイヤ	55	レンズ+ヘッドライトC	0
ECOダイヤプレミアム	15		
EX	5		
EXプレミアム	10		



全国総合ランキング

**準優勝** (埼玉県1位)

1,338.5 万P

商品に自信を持って、もっと多くのお客様にキレイを届けたい!

昨年12月の実績は一昨年の約2倍になりました。元々安定した洗車・コーティング収益がありましたが、固定されたお客様だけを相手にすることの限界にも直面していました。「自らの商品に自信を持って、もっと多くのお客様にキレイを届けられるはず!」という強い意思を全員で共有し、新しいお客様を開拓しました。

フレッシュキーパーの登場で、新規のお客様の開拓が加速

フレッシュキーパーの登場を店頭チラシ+LINEで告知をした結果、反応は上々で、12月は55台の施工につながりました。フレッシュキーパーに興味を持ったお客様の「水シミ(水アカ)が気になる」「せっかくならもっと長くもつもの」などのご要望からECOプラスダイヤモンドキーパーを選択されるケー

(株)ENEOSウイング 関東第1支店 和光笹目通りTS

洗車・コーティング収益は、一昨年の約2倍に!

スも多く、58台施工があり、そのうち約8割が新規のお客様でした。

ドライブスルーのお客様へも超積極的に!

ドライブスルーのお客様には、フレッシュキーパーのお試し施工(部分施工)を案内。洗車後の拭き上げを行っているお客様に「取れない汚れはありませんか?」「水シミ(水アカ)など気になりませんか?」と声をかけ、会話をし、お客様が拭き上げを行っている時間に部分施工して、その違いを見ていただきました。ただし決して押し付けにならないよう気をつけながら、担当を決めて行いました。その結果、2~3カ月後にお客様から「この前一部してもらったところが全然汚れず、キレイだからやって欲しい」と施工につながりました。



この手法は、効果が数カ月後に出てくるため、10月からの取組みが12月の施工につながりました。  
**まだまだ、もっと上を目指します!**

現在、1級資格者が9名在籍しています。フレッシュキーパー、ECOダイヤ、そして特にEXキーパーはお客様にはっきりとその違いやキレイさが分かり、触って体感できる商品。確かな品質を提供することで、お客様がお客様を呼んでくれています。

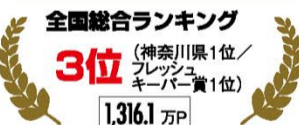
良い商品をどれだけ「本当に良いんですよ!」と自信を持ち、お客様に喜んでいただけることを楽しみに提案できるかがポイントです。



一昨年10月に赴任した松本マネージャー(中央)とスタッフの皆さん。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	製品名	施工台数
ピュア	7	樹脂フェンダー	36
クリスタル	5	ホイールシングル	30
フレッシュ	55	ホイールダブル	33
ダイヤ	16	ミネラルオフ	9
ダイヤプレミアム	1	超撥水ガラス(フロントのみ)	28
Wダイヤ	0	超撥水ガラス(全面)	46
Wダイヤプレミアム	1	ヘッドライトC&P	37
ECOダイヤ	58	レンズ+ヘッドライトC	9
ECOダイヤプレミアム	14		
EX	9		
EXプレミアム	9		



全国総合ランキング

**3位** (神奈川県1位/フレッシュキーパー賞1位)

1,316.1 万P



(株)ENEOSウイング 関東第2支店 D.D横浜港北インターTS

オープン初年度で、全国3位&フレッシュキーパー賞1位!

2022年3月30日にオープンしました。コーティングブースが4台分、手洗い洗車ブースが2台あります。まだリピートのお客様はいないので店頭での案内、折込チラシ、ポストティング、LINE会員への告知を徹底に行いました。必ずキーパー技術コンテスト神奈川県チャンピオンの杉崎さんの写真を入れ、高い技術力を告知しました。お客様がキーパーに求めるのは価格ではなく、高い技術力だと改めて実感しました。12月に施工したお客様は、全体の20%がお客様からの紹介でした。12月、フレッシュキーパーを116台施工しました。お客様への提案ポイントは「汚れないこと」「キレイが長く続くこと」。実際に施工した車を触ってもらいました。キーパー予約システムは7枠設定で運営しました。当店を選んでくれたお客様に不快がないよう、お客様が見る画面をこまめに確認し、どんどん入っていただきました。

【コーティング集計結果】

製品名	施工台数	製品名	施工台数
ピュア	9	樹脂フェンダー	43
クリスタル	82	ホイールシングル	39
フレッシュ	116	ホイールダブル	13
ダイヤ	26	ミネラルオフ	18
ダイヤプレミアム	3	超撥水ガラス(フロントのみ)	102
Wダイヤ	0	超撥水ガラス(全面)	108
Wダイヤプレミアム	0	ヘッドライトC&P	19
ECOダイヤ	19	レンズ+ヘッドライトC	28
ECOダイヤプレミアム	4		
EX	3		
EXプレミアム	10		

全国総合ランキング

**4位** (千葉県1位)

1,166.0 万P

(株)ENEOSウイング 東京支店 湾岸浦安フリーTS

過去最高収益を達成!

まずは昨年当店でコーティングさせていただいたお客様にまた来てもらえるよう、店頭での声かけ、1万1千人いるLINE会員の方へ情報配信しました。クリスタル、ダイヤ、ECOダイヤのメンテナンスなど、たくさんの方にリピートしていただきました。9月からは店頭での声かけをスタート。キーパーを施工している方に状態を聞くと、その効果に大変満足されており、その場で次回予約をいただきました。10月からは新規のお客様への予約取りを実施。11月末時点で選手権のポイント換算で約800万P分の予約をいただきました。フレッシュキーパーは、カーライフを楽しくしたいお客様が多く注文されました。今までのキーパーにはなかった触感で、まだまだ施工が増えそうです。

キーパー予約システムに力を入れました。12月は手洗い洗車5枠、コーティング3枠で管理をしました。お客様からの目線で予約システムを見て、できる限り△にならないように工夫しました。しかし12月後半になり、△になってしまうことが増え、お客様から店舗に直接電話をいただくことが多くなったのは反省点です。現在7名の1級資格者の技術力と施工スピードを上げ、1名でも多くのお客様を受け入れていきます。



全国総合ランキング

**5位** (栃木県1位)

1,147.1 万P

(株)東日本宇佐美 埼玉栃木販売支店 新4号小山バイパス

自信を持った提案で、店舗ギネス更新!

自信を持ってお客様に提案し、ECOダイヤの施工を多く注文いただきました。11月から早めの予約取りを積極的に行い、給油に来たお客様に「手洗い洗車もすぐできますよ」と案内することで手洗い洗車に変更され、そこでお客様にもっとキレイになるメニューを紹介したことで予約につながりました。

受注時、特に窓ガラスの汚れを気にしているお客様が多く、窓ガラスメニューの提案と一緒にボディコーティングの話もできました。ポイントは、お客様にコーティングの良さを自信を持って話をする点です。

近くにキーパーボクシ店があり、キーパーの認知度が高く、EXキーパーと同等の自浄効果や質感のあるECOダイヤの説明をすると反応良く、多く選ばれました。折込みチラシの効果より店頭での声かけが功を奏しました。前年コーティング収益600万、今年は1,000万を目標にし、スタッフ一人一人が店舗全体のことを考えて行動し、チームワークを良く全員で掴んだ結果です。

