

光洋石油(株) 時津SS

実際にECOダイヤを施工してみても、すぐに自信が持てました。

「雨が降ったら、まるで洗車をしたようにキレイになるので、すごくラクになります」というキャッチコピーがお客様に伝わりやすい。

2月から販売を開始し、現在8台の施工と2台の予約をいただいています(3月22日現在)。店頭での告知活動や店内受注時の説明として、「雨が降ったら、まるで洗車をしたようにキレイになるので、すごくラクになります」というキャッチコピーがお客様に伝わりやすく、普段のお手入れが楽になるという効果に共感を持たれています。

「汚れないね」と好評。幅広い層に需要のある商品



(左から)三輪店長、松尾副店長

現在の施工では、経年車のお客様が7割、新車が3割です。軽自動車から1BOXまでさまざまな車種に施工があり、幅広い層に需要のある商品だと感じています。Web予約システムから4月以降の予約をいただいておりますが、これからもっと新車施工が増えてくると感じています。EXキーパー施工取扱店に登録をし販売を行っていることもあり、ECOダイヤを実際に施工してみてもすぐに自信の持てる商品でした。

1カ月点検に見えられたお客様からも「汚れないね」と好評いただいております。EXキーパーと「同等の自浄効果」という部分がスタッフ全員で共有でき、自信を持ってお客様に説明できるところが大きいです。

また、コーティング剤が施工車両1台に対して1本使い切りなので、お客様へたっぷりコーティング剤を使用し施工していることをアピールでき、安心感にもつながったと思います。

クリスタル中心から高性能コーティングへ。洗車収益が大きく変化

正直、長崎県は九州の中でも高級車が少ない地域です。同じ価格帯のダブルダイヤモンドキーパーでも年に4~5台の施工台数でしたが、ECOダイヤの登場により、より分かりやすく各商品の魅力をお客様に伝えられ、「新車の納車が遅れている」「ガソリンの高騰」というネガティブな要素がある中で、洗車収益が大きく変わってきています。

今期は、洗車・コーティングの収益を毎月100万円という目標を掲げて活動してきましたが、無事達成することができそうです。

今まではクリスタルキーパーが中心でしたが、EXキーパーやECOダイヤの施工が増えていることで、スタッフの高性能コーティングに対する自信も変わってきています。来期は、前年実績の130%アップを目標とし、店舗一丸となって活動していきます。

カメイ(株) カーコーティングプロショップ名取

オープンから約1カ月で、ECOダイヤ17台施工!

テーマは「一人ひとりのお客様に必ず満足してもらう」

今年2月11日にオープンしました。運営していく上でのテーマは「一人ひとりのお客様に必ず満足してもらう」です。オープン半月前よりキーパープロショップWeb店舗ページでの告知をし、お客様がいつでも予約が入れられるようにWeb予約システムを万全に準備し、さらにポスティング活動により、オープン当日から多くのお客様にご来店いただきました。



(左から)千葉泰介副店長、千葉貴裕店長

降雪地区の「車をキレイにしたい時期」と発売タイミングがマッチ

コーティング品質と接客に力を入れています。またブログは毎日更新しフォトログも施工当日にアップすることを意識しています。オープンから1カ月とちょっとですが、クリスタルキーパー 34台、ダイヤモンドキーパー 13台、ECOダイヤ 17台、EXキーパー 7台の施工につながっています。中でも新商品のECOダイヤの評判が非常に良く、降雪地区の雪解けで「これからの需要期(車をキレイにしたい時期)」と発売タイミングがマッチしたと思います。

ツヤや手触りを比較・実感してもらうため、施工車両を展示

お客様と一緒にボディチェックをし、今後のカーライフプランに沿って提案していく中で、目で見たり、触れたりできるものがあればもっとお客様に伝わると考え、2台デモカーを展示することにしました。1台には半分ダイヤモンドキーパー、もう半分はECOダイヤを施工し、もう1台には半分EXキーパー、もう半分はECOダイヤを施工しています。



質感や汚れにくさ、ECOダイヤの性能をお客様に体感してもらえようになった結果、購入につながっていると思います。今後も「一人一人のお客様に必ず満足してもらう」をモットーに運営していきます。

(株)矢嶋商店 キーパー プロショップ鷺宮店

**声かけしやすいのもお客様の幅を広げる要因に
色々なお客様に喜んでいただけています**

2022年2月にECOダイヤの販売をスタートし、約15台を施工しています(3月22日現在)。

ECOダイヤはいろいろなお客様に選んでいただけています。年に2回くらい、ふらっと洗車にいらっしやっていたお客様に購入いただいたケースや、ダイヤモンドキーパーのお問合せでいらっしやったお客様に商品を説明し、後日Webから予約いただいたケースなどさまざまです。もちろん、常連のお客様で施工していただくこともあります。水はじきとツヤ、特に汚れにくさに皆様にとっても喜んでいただけています。



(左から)岡崎店長、本保さん、若林さん、大堀さん

あまりにもキレイになって、キレイにしたいと逆に洗車が増えるお客様も(笑)。



また、店舗側からすると、施工が安心してでき、声かけやすいこともお客様の幅の広さにつながっていると思います。初めはツールがあまりなかったのですが、受注カウンターを工夫するなどして、受注につながっています。お客様の欲しいキレイを聞いて提案するのは大事なと改めて思いました。

あまり洗車をしていなかったお客様も汚れづらいと喜んでいただいている一方、あまりにキレイになったので、ずっとキレイにしたいと洗車をお任せいただくことが逆に増えたりも(笑)。とても喜んでいただけるコーティングですので積極的に取り組んでいます!

また、店舗側からすると、施工が安心してでき、声かけやすいこともお客様の幅の広さにつながっていると思います。初めはツールがあまりなかったのですが、受注カウンターを工夫するなどして、受注につながっています。お客様の欲しいキレイを聞いて提案するのは大事なと改めて思いました。

あまり洗車をしていなかったお客様も汚れづらいと喜んでいただいている一方、あまりにキレイになったので、ずっとキレイにしたいと洗車をお任せいただくことが逆に増えたりも(笑)。とても喜んでいただけるコーティングですので積極的に取り組んでいます!

**夢はエザキの店舗すべてにキーパーブースを設置すること。
お客様の笑顔を想像しながら、頑張っています!**

やまだまお
山田 真緒 さん

エザキ(株) プラザー社店(愛知県名古屋市)



「ここなら楽しく安心して働ける!」と直感でエザキに入社しました!

大学在学中、実は別の会社の内定が決まっていたんですが蓋を開けてみると最初の条件と違っていて、内定を取り消して就職課に相談したところ、紹介されたのがエザキ株式会社でした。迷う前に直感で動くタイプなので、すぐに面接に行きました。その時の採用担当に「女性がガソリンスタンドで働くって大変ではないですか?」となんとなく質問したら、すぐに近くの店舗に連れて行ってきて、現場を見せてくれたんです。たった1人のために現場に行って説明をしてくれるなんてと驚いたと同時に「ここなら

楽しく安心して働ける」と思い、入社を決めました。でもまさかいくつもある事業のうち、本当にガソリンスタンドで働くことになるとは思いませんでした。「4大卒業してガソリンスタンド!」と躊躇しましたが、勤めて5年目が経過しました(笑)。今ではコーティング施工したらキレイになりそうな車を見ると「私に施工させて~!!」とうずうずします。

ECOダイヤ、幅広いお客様に好評です!

コーティング技術資格はEX1級資格まで持っています。ダイヤモンドキーパー以上を施工されるお客様が多く、今もEXキーパーを施工しているところです。でも最近は発売したばかりのECOダイヤがすごく好評です。軽自動車からワンボックス、輸入車まで幅広い方が施工しています。

コーティングをおすすめすると「とりあえず1年に1回(のクリスタルキーパー)でいい」というお客様もいますが、「あと何年くらい乗りますか?」「どこに止めていますか?」「洗車はどのようにしていますか?」などを聞いて、将来のカーライフを具体的に想像していただくことでダイヤモンドキーパーに変更されるケースもあります。

負けず嫌いな性格が、上達や成長につながる。

よくお客様から「女性なのにタイヤ交換やコーティングできてすごいね」と言われます。やはり男性の方が力があるし、「女性なのにできるの?」と言われるときもあります。そんな時は負けず嫌いな気質が出て、「やってやろうじゃないの!」とムキになることもあります。でもそのおかげで上達し、成長できたと思います。コーティングをやり始めたばかりの頃は、キーパーの担当の方に遅くまで付き合っていたり、身体に叩き込みました。今でも暑い時などはしんどいなって思う時もありますが、お客様の「ありがとう」と笑顔を想像すると頑張れます!

今後の夢は、当社のガソリンスタンドすべてにキーパーブースを設置すること。そして副店長として、キーパーコーティングのプロになれるよう、後輩たちが常に一歩先に進める指導をしていきたいと思っています。

