

都道府県ランキング

北海道 柴田兄弟自動車販売 新車市場 南幌店 462.80万P

お客様に喜んでいただくために

順位	店舗名	万P
2	株式会社Pallina	458.30
3	日東石油株式会社	407.10
4	出光石油販売株式会社	192.00
5	出光石油販売株式会社	189.70
6	日東石油株式会社	174.60

受注時にメニューをしっかりと説明して提案するよう心がけました。タイヤIIキーパーの施工では熱心地や、艶を見て驚く方が多く、とても好感度でどのお客様も喜んでいただきました。洗車のお客様は冬の汚れを取るミラクルオフ、オプションメニューを紹介して多くの方に利用していただくことができました。

茨城県 株式会社日本宇佐美 124号鹿嶋神橋給油所 599.50万P

大事なのはリピート

順位	店舗名	万P
2	日丸石油株式会社	552.70
3	株式会社LUSTER	506.10
4	出光石油販売株式会社	503.00
5	株式会社日本宇佐美	459.40
6	株式会社日本宇佐美	437.00

10月下旬に予約取りを始め、12月中旬までに予約を集中させました。フレッシュカーのリピート率が非常に高く、施工場所を確保し、スムーズに施工しました。リピートが多い理由は、汚れたの多いこの地域に合ったお手入れ方法をお客様と一緒に考えていることです。タイヤIIキーパーも人気で、あの艶感と自浄効果は今後に期待ができる商品だと思います。

山梨県 株式会社ENEOS 甲府東TS 830.30万P

目指せ全国TOP10

順位	店舗名	万P
2	株式会社ENEOS	752.90
3	株式会社ENEOS	479.30
4	穴水株式会社	470.80
5	株式会社ENEOS	353.60
6	穴水株式会社	283.10

再施工の案内や洗車で来店していただいた際にアフターフォローをし、リピート獲得しました。新規獲得は洗車で来店のお客様へ声をかけをしコーティングを知っていただきました。新商品のタイヤIIキーパーは既存、新規ともに案内しやすく、別のメニューで予約いただいた方でもタイヤIIキーパーの施工につながるケースもありました。

静岡県 株式会社enbliss KPSenbliss富士宮店 921.70万P

やることを全部やる

順位	店舗名	万P
2	日東石油株式会社	855.60
3	株式会社ENEOS	782.40
4	株式会社ENEOS	622.50
5	岡重株式会社	618.60
6	株式会社ENEOS	579.10

明確な目標設定、数字分析を行いました。9月からDM、TEL、ポスティング、近隣の営業等、役割分担をし、確実に進めました。また前年と比較して、洗車場の増設、1人増員により多くのお客様に喜んでいただきました。タイヤIIキーパーはCM効果もあり、お客様から予約が来たという声を多くいただきました。フレッシュ、ダイヤから、ダイヤIIに切り替わる方も多くいらっしゃいました。

奈良県 NCR(株) レッドラブ KPS橿原店 700.60万P

1台1台真心こめて

順位	店舗名	万P
2	株式会社ミナミ	621.60
3	株式会社KPS	461.80
4	松本石油株式会社	436.90
5	松本石油株式会社	380.60
6	株式会社ENEOS	236.40

12月だからといって、イベント等を行わず、平年と同じ行動で、常に日ごろから、意識して1台1台真心こめて丁寧にお客様のお車をキレイにシタ結果が、結果につながり、多くのリピーターとCM効果で新規のタイヤIIキーパーの施工があり奈良県3連覇することができました。

徳島県 出光石油販売株式会社 KPS徳島中洲店 690.80万P

事前告知と早期の予約

順位	店舗名	万P
2	徳島商事株式会社	314.40
3	徳島石油株式会社	238.60
4	宝島商事株式会社	144.40
5	丸善商事株式会社	102.50
6	丸善商事株式会社	99.20

例年どおり、店頭告知・リピートへのTELコールを徹底しました。タイヤIIキーパーが新発売され、タイヤIIキーパーを軸にお客様へ提案しました。Web予約を活用し、タイムテーブルを管理して1台でも多くお客様の受け入れを意識しました。

熊本県 TOKO(株) 156号ミナミアール熊本本店 956.40万P

一致団結!!

順位	店舗名	万P
2	株式会社HID	908.60
3	TOKO(株)	565.60
4	株式会社ミナミ	537.20
5	株式会社ENEOS	459.00
6	株式会社HID	449.60

スタッフの団結力とモチベーションが勝因です。20日以降はコーティング専用車を廃止してご来店のお客様に集中し、前年比べて100台以上受け入れができました。スタッフ全員が集中して受注ができたおかげでお客様に沿った提案ができクレームなく12月を終えることができました。

青森県 株式会社ENEOS 八戸TS 298.10万P

日々の積み重ねが生んだ1カ月

順位	店舗名	万P
2	八戸燃料株式会社	215.50
3	CSS	181.10
4	八戸燃料株式会社	154.00
5	株式会社エスエフ	152.40
6	株式会社ENEOS	146.60

洗車イベントで新規お客様の予約取り、前回施工のお客様へDM発送、TELフォローをしました。洗車時にお客様に寄り添いしっかり会話をし、メンバーが成長できた1カ月でした。タイヤIIキーパーはまだ数台ですが、お客様の反応も良かったので、もっともって台数を増やしていければと思います。

栃木県 株式会社ENEOS D.D.150足利TS 605.80万P

日ごろからの積み重ね

順位	店舗名	万P
2	株式会社アズリ	573.90
3	出光石油販売株式会社	343.30
4	両毛丸善株式会社	281.90
5	株式会社ENEOS	237.60
6	株式会社ENEOS	223.50

EX資格者がコンテスト予選会から出場して、日ごろの技術力に問題がないかを確認しました。商談力は日ごろから受注者にアピリングして、「どんな会話をしているのか」や「もっとこう言ったら受注の可能性は増えたよ」などの共有をして高めたいフレッシュカーからタイヤIIキーパーに切り替えるお客様が多く「ツヤがすごいね」と驚いていました。

長野県 相馬商事株式会社 D.D.17佐久店 305.10万P

お客様を絶対断らない運営を目指して!!

順位	店舗名	万P
2	高橋商事株式会社	301.90
3	株式会社ENEOS	300.60
4	株式会社ENEOS	245.00
5	ジエフォート株式会社	238.60
6	相馬商事株式会社	207.50

通年(春・夏・冬)の販促キャンペーンと11月半ばから早期予約により準備しました。また施工者の人員確保と技術力の底上げを行いました。お客様を絶対に断らない体制を作り、運営を行いました。年末に1日に施工できる台数を増やすことができたのが要因です。タイヤIIキーパーもCM効果から反応があり、タイヤIIメンテナンスに変更施工したお客様の満足度も高かったです。

愛知県 株式会社KPS 春日井味美店 1,422.30万P

パッションの本気!!

順位	店舗名	万P
2	吉良井株式会社	915.00
3	吉良井株式会社	908.00
4	吉良井株式会社	810.80
5	株式会社ENEOS	707.00
6	吉良井株式会社	633.30

前年と大きく違うところはEXキーパーが増えたことです。皆がEXキーパーをきちんと自信を持って話すことができたように、施工台数が増えました。また前年施工した方がメンテナンスを行い、しつこくアフターフォローをしました。新規の方の商談も車を見ながら寄り添った受注をすることでタイヤIIキーパーとEXキーパーを選んでももらえました。

和歌山県 大谷自動車株式会社 KPS和歌山店 461.30万P

新規活動を重点的に

順位	店舗名	万P
2	石橋石油株式会社	208.90
3	鈴木石油株式会社	162.00
4	株式会社紀伊	149.80
5	川口石油株式会社	138.00
6	株式会社ENEOS	116.70

これまでは車の販売時に合わせた施工が中心でしたが、新規のお客様に当社を知っていただき、Web広告、インスタ、LINE、施工写真集など、ひとつひとつの取組みを丁寧に積み重ね、地道に活動を続けました。新規でのコーティング目標も達成できました。

香川県 四国石油株式会社 カナガワ池ノ子今里町 1,042.30万P

冬の仲間にあーりーごう!

順位	店舗名	万P
2	出光石油販売株式会社	493.20
3	四国石油株式会社	430.80
4	四国石油株式会社	400.60
5	白川石油株式会社	287.10
6	株式会社ENEOS	177.40

予約取りを早い段階から行い、スケジュール管理をスタッフ全員と共有し毎日の進捗を確認することでモチベーションアップと数字の組み立てが上手く機能したことが優勝の要因です。新しく出たタイヤIIキーパーも大変好評で大きな武器となり、お客様満足度も高く非常に良い商品だと思います。

大分県 株式会社ENEOS D.D.17大田店 657.90万P

リピートを大事にした店舗運営

順位	店舗名	万P
2	株式会社ENEOS	503.20
3	株式会社九州	383.50
4	株式会社九州	268.50
5	株式会社九州	260.60
6	株式会社ENEOS	219.40

特別なことは行わず、リピート重視の積み重ねによって4年連続受賞できたと思います。リピーター中心の早期予約をバランスポイント、来店の偏りを避けるため日々充実した丁寧な施工と運営を心がけました。エコダイヤより安く・性能面でも満足度が高いため、エコダイヤがタイヤIIキーパーに変更になるケースが増えました。

岩手県 株式会社三田商会 花巻東SS 849.40万P

タイヤIIキーパーが好評でした

順位	店舗名	万P
2	株式会社ENEOS	450.50
3	株式会社三田商会	435.70
4	株式会社三田商会	434.50
5	株式会社三田商会	247.40
6	株式会社三田商会	210.30

毎月行っているメンテナンスDM送付は12月は、1年以上来店されてないお客様に対しても送付を行いました。タイヤIIキーパーは非常に好評で、施工後の艶、触感を体感していただき、大変喜んでいただきました。またタイヤIIキーパーBメンテナンスで、タイヤIIキーパーに切り替えたお客様も仕上りに満足いただきました。

群馬県 出光石油販売株式会社 KPS高崎駅前店 495.60万P

事前準備をしっかりと

順位	店舗名	万P
2	株式会社三田商会	462.90
3	株式会社三田商会	350.90
4	株式会社ENEOS	333.10
5	出光石油販売株式会社	318.30
6	株式会社三田商会	265.70

11月中旬から予約取りを実施し、予約のお客様と当日施工のお客様で毎週土日は5~10台の車をキレイにすることができました。11月頃から早く施工ができるよう意識し、台数を増やしました。施工場所の確保や混雑時のシミュレーションなど、いろいろな事前準備がしっかりとできた結果だと思います。タイヤIIキーパーは「CM見たよ」「新しいの見たんだよね」などの声が多数ありました。

新潟県 株式会社BEN KPS十日町店 533.90万P

お客様との信頼関係の積み重ね

順位	店舗名	万P
2	株式会社ENEOS	311.40
3	株式会社日本宇佐美	256.40
4	株式会社BEN	252.80
5	株式会社BEN	204.00
6	株式会社BEN	142.70

降雪地域のため、雪が降る前にコーティング施工の既存のお客様へミネラルオイルの案内をDMで送り、コーティングの状態で良いと書かれたお返事でスノープレッシングをしなくても良いメリットを案内し91台施工できました。その際に窓ガラスコーティングもほぼ全台追加されました。普段からお客様のカーライフを考えているため、県外からお越しの方やリピート率が高いのだと思います。

三重県 高橋硝子株式会社 KPSTAG桑名店 582.90万P

また来たいと思ってもらえる店舗へ

順位	店舗名	万P
2	株式会社ENEOS	373.60
3	出光石油販売株式会社	288.40
4	株式会社ENEOS	262.80
5	株式会社ENEOS	211.70
6	株式会社ENEOS	195.50

お客様に「キレイにしませんか」と話をしました。SNSやブログ、インスタでコーティングはどのようなものかを知ってもらう活動を継続しました。品質や接客に力を入れ、「また来てもらうこと」を意識した運営をし、お客様の紹介で知り合いの方へもタイヤIIキーパー施工も多くなっていただきました。他部署から応援に入ってもらい会社全体で取組めました。

鳥取県 株式会社ENEOS 米子イナ-TS 396.60万P

継続は力なり

順位	店舗名	万P
2	出光石油販売株式会社	277.60
3	日丸石油株式会社	130.20
4	出光石油販売株式会社	115.10
5	株式会社日本宇佐美	114.00
6	株式会社ENEOS	106.50

今年も「お客様の要望に沿った提案」と「満足いただける品質の提供」を継続し、多くのお客様に施工して選んでいただくことができました。さらに、「タイヤIIキーパー」がとても好評でボディコーティングの3台に1台はタイヤIIキーパー施工となりました。

愛媛県 株式会社天宗 D.D.17城東SS 354.50万P

目指せ! 愛媛県7連覇!!

順位	店舗名	万P
2	出光石油販売株式会社	282.60
3	南関商事株式会社	275.20
4	上原商事株式会社	249.90
5	株式会社OK	191.40
6	株式会社天宗	176.10

スタッフ全員で「絶対1位の店舗になる」モチベーションで取組みました。品質の徹底と各スタッフがお客様に合わせた洗車・コーティングメニューをお客様と会話して、1番ピッタリなメニューを一緒に決めました。新製品ダイヤIIキーパーを告知、キャンペーン告知、チラシ配布、ホームページ、Web予約の強化を行いました。

宮崎県 JAみやざき 西部イナ-TS 550.40万P

新生! 西部セルフSS!

順位	店舗名	万P
2	JAみやざき	456.40
3	株式会社九州	379.10
4	SUPAT WASH	349.70
5	株式会社ENEOS	315.40
6	株式会社九州	286.60

施工者数は減少しましたが、運営体制の見直しと技術力を活かした対応により、成果へとつながることができました。西部圏内で唯一のキーパーショップとして予約数は年々増加しています。タイヤIIキーパーはCM効果により反響があり、仕上がりツヤ感に高い評価をいただきました。今後も地域に根差した取り組みを継続します。

宮城県 株式会社カネコ カネコアール仙台泉BP 656.30万P

県内で1番キレイになる店を目指して

順位	店舗名	万P
2	株式会社カネコ	615.50
3	株式会社D.D.	580.00
4	株式会社カネコ	567.90
5	株式会社カネコ	516.40
6	株式会社カネコ	512.50

お客様が一番喜んでもらえる商品は何かと考え、EXキーパーを中心に取り組みました。また新商品のダイヤIIキーパーも好評でたくさんのお客様に施工しました。年末ということもあり、すみずみまでキレイにする提案をしたことでプレミアム仕様の受注が多かったこともポイントになりました。

埼玉県 株式会社矢嶋商店 KPS鷺宮店 900.10万P

入口から出口までをしっかりと

順位	店舗名	万P
2	株式会社日本宇佐美	813.70
3	株式会社矢嶋商店	803.40
4	株式会社矢嶋商店	648.90
5	株式会社矢嶋商店	633.60
6	株式会社矢嶋商店	620.80

入口である受け入れをWeb上でもご来店でも断らず、お客様にどのようにキレイにしたいかを聞き、キレイにするという想いで施工をし、次につながるように引き渡し、出口であるお見送りまで、きちんと実施しました。ダイヤIIキーパーを施工したお客様の反応もかなり良く、「この価格でここまでツヤが出るとは思わなかった」などの声を多くいただきました。

富山県 株式会社中田 富山イナ-TS 454.30万P

お客様としっかり話しキレイを提案!

順位	店舗名	万P
2	株式会社中田	360.10
3	株式会社中田	246.90
4	株式会社中田	225.50
5	株式会社中田	162.20
6	株式会社中田	145.90

店舗ができ2度目の12月となり前年と比べ、施工がスムーズに行え、たくさんのお客様を歓迎することができました。知識も増え受注時にお客様としっかり話して1台1台提案ができ、プレミアム仕様の施工や、アラカルトを追加でお任せいただきました。近くはライバル店が、負けられないと思う気持ちで最後までたくさん施工につながりました。

滋賀県 株式会社ENEOS 比叟1水口TS 392.00万P

新時代開幕!!

順位	店舗名	万P
2	株式会社天宗	319.40
3	南関商事株式会社	254.20
4	株式会社ENEOS	231.30
5	出光石油販売株式会社	211.90
6	株式会社天宗	186.50

前年より人員が増えた分メンバーの責任感が高まり、さらに1日の洗車関連作業を多く確保することができました。メンバーの教育を徹底し、店頭演出、Web更新も意識高行いました。メンバー全員が、1人1人のお客様と真摯に向き合ってくれました。ダイヤIIキーパーはお客様から比較的高い評価で十分満足できるとのお言葉をたくさんいただきました。

島根県 株式会社ENEOS 東出雲イナ-TS 536.40万P

仕上がり完成度を落とさない

順位	店舗名	万P
2	株式会社ENEOS	315.80
3	株式会社ENEOS	215.80
4	株式会社ENEOS	183.40
5	株式会社ENEOS	183.10
6	株式会社ENEOS	125.00

施工一つひとつを見直し、基本動作の徹底と技術力の向上に取組みました。「なぜこの作業を行うのか」を常に意識し、仕上りの再現性と安定感を高めました。説明力の向上にも力を入れ、この工程も自信を持ってお客様に説明できるようにしました。優勝の要因は、仕上りの完成度を最後まで落とさなかったことです。

高知県 出光石油販売株式会社 切ノ瀬SS 275.10万P

初の高知県1位!!

順位	店舗名	万P
2	出光石油販売株式会社	251.40
3	株式会社青木	133.70
4	株式会社高知イナ-TS	131.90
5	株式会社高知イナ-TS	115.10
6	株式会社高知イナ-TS	97.20

売上を伸ばすことだけを目標にしていたわけではありませんが、一人ひとりのお客様に心から満足してもらうことを大切にしました。その積み重ねが結果に表れたと思います。施工技術はもちろん、お客様への説明や提案の時間を丁寧に取るようにしています。納得して選んでいただけたときの笑顔が何よりよりのやりがいです。

鹿児島県 岩崎産業株式会社 加世田SS 330.10万P

店内受注とコミュニケーション

順位	店舗名	万P
2	南国産産株式会社	274.60
3	岩崎産業株式会社	266.80
4	株式会社Mitsumi	265.20
5	株式会社Mitsumi	229.30
6	株式会社Mitsumi	200.10

店舗スタッフが変わり、技術面・接客・提案などを強化。店内受注はもちろん、良い商品を知ってもらい提供するために、一緒にボディチェックを行い、オーダーシートを活用しながら受注しました。予約日が決まっている方の情報をスタッフ間で共有し、より良い提案を全員ができるようにし、アラカルト関連などの商品も提供でき、単価もアップしました。