

全国のキーパープロショップの皆様へ

2024年12月 キーパー選手権開催!!

開催期間 2024年12月1日(日)～12月31日(火)までの1ヶ月間

競技方法 全国のキーパープロショップがキーパーコーティングとアラカルトの施工台数をポイント(P)に換算して、合計ポイントを競います。

メインテーマ



たくさんのお客様に施工していただいている大好評の「フレッシュキーパー」「エコダイヤキーパー」をアピール。「汚れを弾いて、キレイが続く。」というダイレクトなキャッチコピーと店舗に映えるブルーをメインカラーとしました。年末に向けて車をキレイにしたいというマインドを盛り上げます。

入賞及び表彰について

入賞店には表彰楯、販促品目録を進呈と、キーパータイムズ・Webサイトへ掲載させていただきます。

●日本一を決める全国ランキング

全国上位10位までを入賞



全国優勝、2位、3位を獲得された店舗より2名ずつ、キーパーラボシンガポール店の視察と、シンガポールの旅にご招待



●都道府県ランキング

変更 今回の県別ランキングは、47都道府県毎で競います。

キーパーラボは、「キーパーラボブロック」で競います。



ポイント集計の方法について

キーパーコーティング・アラカルトを受注した店舗でポイント集計を行ってください。

【例】コーティングセンターなどで施工を行っている場合は、そのセンターではなく、キーパーを受注した店舗でポイント集計を行ってください。

参加方法

2024年12月キーパー選手権「ポイント集計FAX表」にポイントをご記入のうえ、3回に分けてFAX又はメールをお願いします。

1回目のポイントの報告(FAX・メール)が、そのまま参加登録になります。

企業単位の集計も可能です。店舗毎に入力ができて一度にポイント報告できる専用のポイント集計表(エクセル版)をご用意しています。*詳しくは担当営業にご連絡ください。

～注目のキーパープロショップインタビュー～ キーパー選手権開幕前に、戦略を包み隠さず話します!

(株)ENEOSウイング Dr.Drive横浜港北インター-TS

リピーター、新規顧客、洗車顧客、車検・リペアのお客様まで逃さない、圧倒的な実績で2連覇を目指す!!



お客様のリピートには、とにかくこだわっています。コーティング耐久期間中は水はじきを約束します。3ヶ月1回の洗車のお手入れを推奨しており、通常価格より安く設定したKeePer施工車価格にて手洗い洗車を行い、もし水はじきが鈍った場合は、ミネラル取り洗車を無料でしています。「撥水復活洗車カード」をお渡ししているため、洗車でのお来店も多くなり、再施工時期が近づき「そろそろいかがですか?」とお伝えするとほとんどのお客様が再施工につながります。

ドライブスルー洗車や手洗い洗車のお客様に対して、コーティング体験をしてもらっています。いきなり「コーティング体験をしませんか?」と言うとビックリさせてしまうので、挨拶をしっかりした上で「当店の洗車機どうですか?」「洗車拭き

上げ場はいかがですか?」などとお話するうち、車のボディの話になります。1パネルだけコーティング施工し、ツヤや水はじきを体感してもらおうと半分くらいのお客様が施工につながります。また、すぐに施工されなかったとしても、見積書を徹底的にお渡しすることで、多くのお客様の施工につながります。

今年オリジナルチラシを作ってポスティングを10、11月と行います。ティッシュ無償やドライブスルー洗車半額、裏面はコーティング色で値引きは5%まででやります。大切なことは「コーティングは安くはないということ」です。もう一つはチラシを封筒に入れてポスティングをしています。コストは上がりますが、断然お客様が見る機会、来店する機会が増えます。

よく車検やリペア時には、コーティングが売れないといいますが、そんなことはありません。お客様が車検を受けるということは「最低2年は乗りたい」と思っているわけで「せっかくなので、コーティングをして新車のように戻してよりキレイに乗りませんか?」とお伝えします。リペアのお客様は「修理部の一部はキレイになるのですが、せっかくなので同じように車全体もキレイにしませんか?」とお伝えします。

松屋町サービスステーション(株) 小阪SS

新入社員教育、ロープレの徹底。12月前半に予約を集中させ、後半に余裕を。



3年前は社員3人で人手不足のため、12月は頑張っても洗車、コーティングの収益が300万ぐらいでした。正直限界も感じていましたし、人が辞めてしまわないか不安でした。そこでまず人手不足を解消するために、新入社員の教育から変えました。勤務時間の見直し、残業時間を減らす、涼しい環境作り、飲み物の支給、2年生が教育係を担当するなどして、今では社員7人体制まで作ることができました。

12月に向けては、9月からコーティングの資格を取得しています。コロナ洞でおろそかになっていた店頭活動の徹底ロープレを何回もしてまずはマニュアル通り話ができるようにし

ています。その後は、聞かれたことに対して正しく回答ができるようにコミュニケーションのロープレを行っています。まずは2、3年生に対して練習をします。その後は2、3年生が1年生に実施していくようにしています。大事なことは2、3年生が完璧に理解しないと意味がないことです。

フルサービスのため、先入観があると店頭活動ができなくなってしまうので、チラシを配りはじめたら徹底してみんなで配布しています。アナログですが、予約が決まったら12月の予約ポスターに予約を埋めていき、お客様にも見えるようにしています。意外とお客様から反応してくれて予約が入ることも多いです。

12月は、前半コーティング15%OFF、中盤10%OFF、後半は割引無しです。前半に予約をなるべく集中させて後半バタバタしないように心がけています。今後はWebでの予約活動や管理、施工環境、新規をどうやって増やしていくかが課題です。