

から除外としています。

山梨県 331.5 (株)ENEOS D.D甲府西店

例年より、品質に自信あり!

社員5名全員が1級を取得、活動の輪を決め、会計で見積もりを使い提案しました。6~7割が予約をいただいたお客様でしっかり作業ができました。研修、検定、上達会、販促物、提案方法やタイミングなど、事前の準備をしっかりとすることがお客様の笑顔を生みました。

長野県 46.5 (株)ENEOSイナグ 七ヶ塩尻店SS

お客様のつながりのため!!

「お客様に感動を」を合言葉に販売・施工に力を注いでいます。施工後にお客様から「本当にキレイになったわ!」「またお願いします!」とたくさん言ってもらえました。この積み重ねが今回の結果につながったと思います。

岐阜県 350.0 (有)イマジン キーパードショップ 岐阜店

良い商品は最高の技術で

キーパー技術コンテストのおかげでみんなが以前よりも自信を持って施工できるようになり、品質もさらに良くなりました。11月に中級単価アップスクールを受けたことで、あらゆるアラカルの確認ができ、効率が上がりました。本当に技術は大切だなと感じました。

静岡県 1128.0 岡重(株)イクス以富士宮パワースSS

インタビューは左面に記載

愛知県尾張 945.0 三菱石油販売(株)オアシスステーション瑞穂通

3年越しの県・ブロック1位獲得

3年前3位、2年前2位。そして今年念願の県・ブロック1位!!9月か年末準備を完了し、10月より予約活動スタート、同時に前回弱かったアラカルの研修を行い、客単価・ポイントアップを施策として、スタッフ一丸となり達成できました。

愛知県三河 760.5 吉良オイルセンター(株)キーパードショップ 西尾吉良店

リピーターの裏姿を堪能!

早期予約割引を20日まで実施し、たくさんのお客様の受け入れができました。Webも年間通して強化し、クリスタルキーパーのレポートベースができ、ダイヤモンドキーパーは前年より倍の施工ができました。

三重県 473.0 (株)ENEOS707イナグ D.D七ヶ日店

スタッフの成長を実感

1年間、上達会やスクールを受講して全体の技術力を底上げしました。自信が付き、お客様の獲得も一人ひとりがしっかりできるようになり、前回よりも疲れずに運営できました。今後も技術力の向上を続けて安定した品質を作り上げます!

滋賀県 420.5 (株)尾賀尾 浜大津サービスステーション

絶対に諦めない!

10月から予約取りを開始。主に店頭告知、ポスティングなどを行いました。12月に看板設置で、新規来店も増えました。お客様の話を聞く受注で、昨年よりダイヤモンドキーパーが4倍以上になりました。決して押し売りせず、お客様が求めているものを聞き出して、ダイヤモンドキーパーやアラカルトでポイントが多く取れました。

京都府 589.0 (株)サト-コ D.D七ヶ日京都南インター

5連覇に向けてチームが一つ!

5つのキーワード... 良い人間関係を保つために「認め合う」というチームが一つになり、自分自身も「認める」という「謙虚」な心で、悪口、陰口、言わない。「素直」という柔軟性を「努力」という行動を積み重ねて「自信」に変えよう、目標を達成し続けてお客様に必要とされて「誇り」を持つイメージができることは、現実に行えること。前向きに発言しました。

大阪府 504.0 中央石油販売(株) 外環なわてSS

あるべき姿を見つけた

お客様の方から予約をいただくことが多かった。全てのお客様にヘッドライトフッ素、ホイールコーティングを提案しました。車検・オイル交換・板金、来店いただいた全てのお客様に何らかのコーティングの案内ができました。整備工場併設のあるべき姿を見つけることができました。

兵庫県 701.5 (株)新出光 イナグセブ 滝野社インターSS

悲願の兵庫県ブロック優勝の軌跡

7月に新入社員(N氏)が着任し、夏の選手権3位という結果に悔しい思いをしました。それをバネに1級を取得、日々技術を向上させてリーダーとなり、迎えた冬の選手権。早期予約アラカルト獲得・スタッフ育成に誰よりも力を注ぎ、チーム一丸となり取組めました。「結果に満足することなく日々、お客様の満足・笑顔を力にかえり取組めます!!」(N氏談)

奈良・和歌山県 966.5 井谷石油(株) D.D榛原SS

インタビューは左面に記載

鳥取・島根県 393.5 (株)江津丸善 セブ江津

いつも通り!

特に変わったことはしていません。普段どおり、ご来店いただいたお客様に100%歓迎し、ご要望等しっかりと聞き、ご希望に合ったご提案をさせていただきます。仕上がり品質、時間品質、引き渡し品質が昨年よりもレベルアップできた結果だと思います。今後も当たり前のことを当たり前に高いレベルでやり続けて頑張ります!

岡山県 1028.0 (株)両備エナグ D.D七ヶ日藤崎店

インタビューは左面に記載

広島県 609.0 折川興産(株)阿賀駅前SS

驚異のリピーター

11月に入ってすぐに12月の予約活動を行いました。昨年施工したお客様にA4封筒にコーティングのプリントアウトを入れてご案内し、電話もし、約95%のお客様が来てくれました。来店されたお客様とは車の状態と一緒に「カウセリング」を実施し、フルコースを多く受注しました。

山口県 494.0 中央石油(有) 大内店

感謝の1ヶ月間

技術研修、検定取得、上達会を実施しました。昨年施工したお客様に再施工を案内しながら、店頭で新規の獲得にも取組みました。法人(営業車)が多いため、徹底しておすすめていただく以上に反応が良く、営業車を全てコーティングしたケースもありました。

香川・徳島県 768.0 四国石油(株) カーガステーションセブ今里町

個×個×個=過去最高実績更新!!

資格者の増員と上達会、社内技術コンテストなどで施工スタッフのスキルが過去最高レベルに上がり、施工時間の短縮かつ品質向上につながりました。店頭予約獲得スタッフ、電話対応担当のスタッフととも連携が良く、受注スタッフの提案力の向上も相まって、まさにチーム一丸での勝利でした!

愛媛・高知県 456.5 (有)関谷 KeePerPROSHOP MASAKI店

準備とリピーター

今年早い段階から準備ができました。既存のお客様にDMとTELフォローを必ず実施し、早目に施工していただき、年末バタバタすることがなくお客様にも安心して来店していただくことができました。予約制がきっちりでき、新規のお客様もたくさん受け入れることができました。

福岡県 1026.0 (株)喜多村石油店 貴船SS

インタビューは左面に記載

佐賀県 908.0 喜多村石油(株) D.Dセブ北茂安

1年間の活動の結果、新規はWeb活動

新引でお客様を獲得することは極力控え、品質にこだわりリピーター作りを1年かけて取り組みました。新規は、ホスティングを2万枚配布、キーパーWebサイトを毎月更新しました。結果11月の店舗検査数が900件以上に増え、ダイヤモンドキーパーやダブルダイヤの問合せが増え、施工台数も増えました。

長崎県 796.5 マツハヤ石油(株) D.Dセブ大村駅前給油所

お客様との会話が大事

お客様の会話をヒントに、アラカルトまでの案内を徹底。コーティングはダイヤモンドキーパーが大幅にアップ、クリスタルキーパーは多くのリピート施工がありました。お客様の許せる時間をお聞きすると意外にお客様の考えている時間に余裕があることが分かり、ビックリしました。社員全員が1級取得という技術の自信、絶対キレイにする気持ちが結果に結びつきました。

熊本県 846.0 相光石油(株) 大江SS

普段の会話からお客様のニーズを感じる

年末の準備としてスタッフの技術向上はもちろん、お客様の会話を大切にしました。お客様との会話を大切に、取りたい汚れ・叶えたいキレイさをスタッフ全員で共有し、提案していきました。今年さらさら基本の技術と仕組みを大切に、もっとお客様のニーズに応えたいと思います。

大分県 1060.0 吉伴(株) D.Dセブ東高城店

インタビューは左面に記載

宮崎県 581.5 (株)イナグスリテール南九州 D.Dセブ新別府

「信頼」され続けるお店を目指して

11月予約取り強化で120台の予約を獲得、アラカルト(フッ素)獲得したことが結果につながりました。特にクリスタルは前年対比14.4%と当店のコーティング技術がお客様に認知されてきた結果だと思っています。今後もお客様に信頼されるコーティング技術、接客を向上させさらに上をめざします。

鹿児島県 900.5 (株)前野石油 D.D川辺

鹿児島県ナンバー1を目指せ!

9月から新メンバー体制で12月商戦に突入。とにかくお客様にコーティングの告知、予約取りを強化しました。さらにアラカルト(フッ素ガラスコーティング、ホイールコーティング)の施工台数アップで上り詰めました。お客様のありがとうの音が聞きたくて、朝から晩まで施工しました。

沖縄県・海外 596.5 (株)日政石油 D.Dセブサント我如古SS

お客様に満足していただくために!

11月の予約取りが上手くいかず、12月スタートが苦しいながらも中盤からリピーターの来店が増え、クリスタルキーパーやダイヤモンドキーパーの施工につながりました。気持ちをリセットし、新たな取組みを模索しながら、多くのお客様に満足してコーティングを提供できるよう頑張ります。

センターラボ 2953.0 (株)ENEOS707イナグ 港北コーティングセンター

次こそは3000ポイント以上

1名増員し合計4名で723台施工しました。今までは数金・車検コーティング店舗からの依頼は、一度受注電話センターに連絡が入り、そこから予約を受けていましたが、予約ミスなどが多発したり、店舗との連携もうまく取れないことがあり、今からは施工をするセンターの皆が直接、店舗からの予約を受けられるようになりました。お客様のボディの状況を直接教えてもらえ、適切なアドバイスができるようになり、余計な施工時間、クレームなどがなくなりました。