

2014年4月総括

4月前半は、やはり増税後ということもあり、来店が少なく「大丈夫かな?」と思わせる状況が続きました。しかし15日以降、徐々にコーティング問合せと施工が増加し、ゴールデンウィークに入ることができました。

また中盤以降は、CM効果もではじめ「テレビCMを見たんだけど」という問合せからの施工も増加しました。

実績は前年ありの店舗で111%です。春のキーパー選手権特別戦の参加店舗である、キーパーLABO札幌店が1,260万円の売上で、キーパーLABOギネスを更新しました。

クリスタルキーパー244台施工という施工台数もギネスであり、雪の降る地域に、1年ごとにリフレッシュできるクリスタルキーパーのニーズがマッチしているのも大きく感じました。

キーパー選手権も後半戦。そしてゴールデンウィークの需要も本番です。「品質に妥協なし」でお客様の満足を積み重ねます。

東日本事業本部 賀来 聡介
西日本事業本部 畠中 修

※この表はLABO直営店とFCの高松西店・新潟県庁前店(計32店舗)の数字です。 ※タイヤ・アークの台数に、メンテナンスは含まれていません。

4月	順位(位)	コーティング台数(台)		売上金額(円)				板金・その他(円)	合計(円)	前年対比(%)	人時生産(円/時)
		クリスタルキーパー	タイヤアーク	洗車コーティング	アラカト	室内関連	業販				
① 札幌	1	244	25	7,033,761	2,270,476	395,154	1,426,979	1,474,296	12,600,666	140%	7,292
② 新潟県庁前	29	64	13	2,264,064	626,150	58,178	80,836	4,946	3,034,174	—	5,824
③ さいたま	32	30	11	2,029,800	296,706	101,642	0	4,524	2,432,672	—	3,700
④ 浦和美園	18	64	20	3,840,933	584,213	185,814	88,062	16,076	4,715,098	123%	5,184
⑤ 草加	5	52	44	5,434,796	977,617	253,430	81,515	106,260	6,853,618	146%	5,397
⑥ 船橋	31	40	13	2,164,018	431,857	133,334	0	11,658	2,740,867	—	4,890
⑦ 柏	25	52	15	2,943,319	730,024	174,370	0	64,096	3,911,809	90%	4,977
⑧ 松戸	7	57	26	4,145,724	1,142,928	325,526	283,082	516,246	6,413,506	109%	5,955
⑨ 松戸東	26	49	12	2,837,935	689,168	265,681	8,760	53,397	3,854,941	116%	5,092
⑩ 足立	2	115	33	6,196,367	1,408,882	537,689	631,426	135,642	8,910,006	101%	5,305
⑪ 板橋	4	109	32	6,451,296	1,111,828	296,756	18,245	1,825	7,879,950	110%	6,024
⑫ 世田谷	10	67	33	4,342,739	947,038	187,219	167,124	43,057	5,687,177	—	5,474
⑬ 八王子	3	133	30	6,265,168	1,251,149	337,944	51,020	5,918	7,911,199	96%	6,309
⑭ 相模原	11	71	27	4,402,758	753,689	345,157	0	0	5,501,604	114%	5,660
⑮ 上溝	14	60	22	4,172,323	863,957	267,953	0	7,790	5,312,023	113%	5,542
⑯ 豊田	16	50	27	3,783,954	825,376	198,333	130,475	93,130	5,031,268	110%	5,930
⑰ 岡崎	6	98	28	4,673,161	1,212,468	316,757	223,572	80,788	6,506,746	106%	5,557
⑱ 安城	15	72	21	3,705,904	846,232	320,172	192,326	13,061	5,077,695	86%	5,629
⑲ 知立	19	59	21	3,091,778	851,807	228,238	191,631	171,741	4,535,195	106%	6,145
⑳ 刈谷	12	69	15	3,688,110	1,134,214	397,588	20,161	108,315	5,348,388	96%	5,244
㉑ 半田	33	20	6	725,798	93,664	20,467	0	0	839,929	—	3,194
㉒ 大府	22	57	8	2,863,488	821,398	229,913	111,310	146,193	4,172,302	88%	4,367
㉓ テクニカル	27	10	4	496,520	136,929	12,686	0	2,878,198	3,524,333	177%	3,825
㉔ 東海	8	59	26	4,027,312	1,476,100	186,396	290,523	88,437	6,068,768	117%	5,232
㉕ 鳴海	21	52	22	3,142,116	777,931	236,950	101,866	41,448	4,300,311	110%	5,651
㉖ 大須	9	70	37	3,793,925	984,133	215,283	828,217	80,324	5,901,882	108%	6,122
㉗ 中川	24	56	18	2,962,395	516,663	142,848	249,237	68,245	3,939,388	122%	5,541
㉘ 基目寺	23	68	14	3,136,903	632,032	265,995	14,586	25,914	4,075,430	120%	5,228
㉙ 一宮	28	42	17	2,695,566	527,859	132,900	114,755	23,364	3,494,444	104%	5,486
㊀ 鈴鹿	13	79	22	4,269,018	559,598	322,098	161,384	16,932	5,329,030	107%	5,380
㊁ 宝塚	30	41	20	2,438,044	328,790	70,386	0	14,670	2,851,890	—	4,040
㊂ 新瀬	17	71	25	4,066,647	734,167	157,724	0	4,997	4,963,535	124%	5,702
㊃ 高松西	20	40	24	3,181,886	1,109,213	73,866	0	61,417	4,426,382	95%	5,388
総合計		2,220	711	121,267,526	27,654,256	7,394,447	5,467,092	6,362,905	168,146,226	—	5,342
前年対比		125%	153%	125%	121%	113%	120%	131%	123%★111%	—	115%

【半田店は4月24日から7日間の実績です】

★前年実績のある店舗のみの値です。

降雪地区の4月はとにかくすごい!キーパーLABO札幌店がギネス更新!

瀧澤店長は、開口一番「クリスタルキーパーが無限にくる!」と言った。

今回1ヵ月間の「売上ギネス」、「クリスタルキーパー施工ギネス」を出せたことには、3つ要因があるという。

最需要期。降雪地区の雪解け後の4月はとにかく凄い!

雪国であるキーパーLABO札幌店。11月下旬から3月末までは雪が降り積もる。もちろんこの期間にも、コーティング施工はあるが、4月に入り雪解け後のコーティング需要はとにかく凄い。

雪解けと同時に雪国は、冬タイヤから夏タイヤへ交換するタイヤ交換時期があり、ある意味、車が変身する時。それと同じく車のボディも「キレイにしたい」「リフレッシュしたい」マインドが一気に上がる。

また雪国は、融雪剤がまかれるので鉄粉もものすごくつく。スノーブラシを使い、雪降ろしもするので、固いブラシで塗装の表面に小キズを入れてしまう。

だからこそコーティングの需要が大きい。新車施工もあったが、すでに5年耐久のコーティングを施工していたお客様からの注文も多かった。特にクリスタルキーパーは1年ごとに繰り返しリフレッシュできるのがマッチしています。

しっかりと話を聞き、お客様が欲しいものを提案

車は高価で、大切なものだからお客様はしっかりと商品

を理解し、納得の上、購入したいと思っている。そのため、お客様の話を受注でしっかり聞く。聞くことは3つ。

1.車の使用頻度...月にどれくらい乗るか。

毎日か週末のみか。

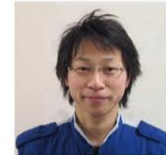
2.車の駐車環境...青空駐車か屋根付きか、または車庫か。

3.車のお手入れ方法...洗車頻度やお手入れ方法など。これをしっかりお聞きしたうえで、知識を持った「スタッフが売りたい」ものではなく、「お客様が欲しい」ものを提案する。接客時間は長くなるが、どんなに忙しくてもここは手を抜かない。

サイズ別に作業基準時間の徹底 施工時間はサイズ別にきっちり設定。

例えば、クリスタルキーパーMサイズの施工に2時間いただいてしまえば、スタッフは2時間で仕上げるだろう。しかし1時間30分で設定すれば、その時間でちゃんと終わる。たかが30分の違いだが、この30分が6人のスタッフが実行できていれば、1日に施工できる台数も限りなく高くなる。だから作業は1時間10分ほどで終了し、10分で仕上がり確認、施工証明書と伝票作成で10分、トータル

1時間30分でお客様にお渡しする。そしてそれを実現するために、1台1人で施工することを徹底している。札幌の1、2月は暇な日が続く。それでも1人1台、そして時間も守って施工することで、技術の鮮度が保たれるのだ。よって、高いリピート率を維持できている。



機密なマネージメント力を持つ瀧澤店長



板金塗装を1人で切り盛りし、147万円の板金粗利でギネスに貢献した藤井工場長



紅一点の女性スタッフ、忙しい時にみんなに元気を与えてくれました。富田さん。



高い技術力を誇る、芳賀チーフ、青山君、千葉君、尾崎君

全国でのCM放映で、ウェブサイトのアクセス数がアップしました

【CM放送前後(4月15日~5月14日)のサイトのアクセス数の推移】



ゴールデンウィーク前後、阿川佐和子さん出演のキーパーコーティングテレビコマーシャルが全国で放映されました。「最近CMをよく見るよ」とお客様から声をかけられたという方も多いのではないのでしょうか?このCM投下により、キーパーコーティングウェブサイト(keepercoating.jp)へのアクセス数にどんな変化が現れたか分析したところ、アクセス数が大幅にアップしました。

今年は前年に比べ、認知度が高まり、アクセス数はCM投下前でも増えています。CM放送日からアクセスはさらに増加しています。CM終了後も増加傾向が続いています。

【4月15日~5月14日まで1ヶ月間の前年対比】

キーパーサイト	2013年	2014年	前年対比(%)
アクセス数	1,243,747	2,010,235	162
ユーザー数	243,099	392,108	161
新規ユーザー	(124,467)	(218,796)	(176)
リピートユーザー	(118,632)	(173,312)	(146)
新規率(%)	51.2	55.8	4.6
スマートフォンの割合	36.3	56.3	20.0

キーパーサイト全体で200万アクセスを超えています。CMの効果も高く、新規率は55.8(前年比4.6%増)新規ユーザーが増えるとともに、リピートユーザーもサイトを訪れる結果になりました。スマートフォンの割合が、飛躍的に高まり現在は56%のユーザーがスマートフォンで閲覧しています。

全国でのCM投下は、ウェブサイトのアクセス数を増加させ、より知名度が高まったと考えます。今後も定期的にCMを投下し、知名度を高め、プロショップならびに施工店の販促につなげていきます。