

リピート率が決める来年・再来年の実績

直営KeePer LABO全店舗の一昨年12月のクリスタルキーパー施工台数802台のうち、昨年12月、494台が再施工をされました。つまりリピート率は、494台/802台で61.4%。これに新規の施工が681台あって、昨年12月は494+681台=1,175台がクリスタルキーパーを施工しました。

さらに、昨年1月は219台の施工に対して、今年1月はなんと519台で前年比236%と大きく伸びており、一昨年施工した方が1年間を過ぎて1月に施工されている方も多いと想像されます。とすると、昨年12月だけに限ったリピート率61.4%はさらに上がり、70%台に入っていると予想されます。

高いリピート率を保てば、新規獲得が少なくても毎月の施工台数が安定する。

1ヶ月間にコーティングをアプローチできるお客様の数は限られていますので、新規施工台数を維持するのは大変な努力が必要ですが、昨年施工した人のリピート施工の比率が高ければ、年々施工台数は増えていくはずですよ。

新規施工獲得台数を20台維持するとします。

例えば70%のリピート率を維持すれば、翌年同年は20台×70%+20台=34台施工が可能になります。2年後には44台、そして5年後には55台がコンスタントに販売でき、安定した収益が得られる大きな成果となります。リピート率70%を維持できれば、新規施工獲得をするモチベーションも上がるはずですよ。

しかし、ほとんどリピートせずに30%のリピート率の場合になると、いくら毎月20台の新規施工を行っても、1年後に26台、2年後28台、5年後に29台上がるものの、そこに限界点があって、10年後でも29台のままです。まるでザルに水を注ぐように、施工したお客様の70%は離れ、毎月29台の施工しか得られず、毎月20台の新規を獲得する大変な努力の甲斐もなくなってくるのではないのでしょうか。

この施工台数は、毎月たった7台新規獲得台数を上げながら、リピート率70%を維持した時の5年後の毎月施工台数と同じ台数です。

○リピート率の違いによる年別施工台数

毎月新規施工台数を20台がんばって、リピート率70%を確保すると5年後1年間で13,310,880円(月平均約110万円)になるが、リピート率を30%しか取らないと、同じく毎月20台の新規台数を獲得しても約半分の6,840,489円(月平均約56万円)にしかない。

| | リピート率30%(売りっぱなし) | | | | リピート率50%(DMのみ) | | | | リピート率70%(リピートの方程式(2面)を実施) | | |
|-----------------------------|--------------------------|--------------|-----------------------------|----------------|--------------------------|-----------------------------|-----------|----------------|---------------------------|----------------|-----------|
| | 新規施工台数/毎月 | リピート施工台数/毎月 | 合計施工台数/毎月 | | 新規施工台数/毎月 | リピート施工台数/毎月 | 合計施工台数/毎月 | | 新規施工台数/毎月 | リピート施工台数/毎月 | 合計施工台数/毎月 |
| 1年目 | 20 | 0.0×0.3=0.0 | 20.0 | 1年目 | 20 | 0.0×0.5= 0.0 | 20.0 | 1年目 | 20 | 0.0×0.7= 0.0 | 20.0 |
| 2年目 | 20 | 20.0×0.3=6.0 | 26.0 | 2年目 | 20 | 20.0×0.5=10.0 | 30.0 | 2年目 | 20 | 20.0×0.7= 14.0 | 34.0 |
| 3年目 | 20 | 26.0×0.3=7.8 | 27.8 | 3年目 | 20 | 30.0×0.5=15.0 | 35.0 | 3年目 | 20 | 34.0×0.7=23.8 | 43.8 |
| 4年目 | 20 | 27.8×0.3=8.3 | 28.3 | 4年目 | 20 | 35.0×0.5=17.5 | 37.5 | 4年目 | 20 | 43.8×0.7=30.7 | 50.7 |
| 5年目 | 20 | 28.3×0.3=8.5 | 28.5 | 5年目 | 20 | 37.5×0.5=18.8 | 38.8 | 5年目 | 20 | 50.7×0.7=35.5 | 55.5 |
| 5年目1年間の施工台数と金額 | 342.0台 ¥6,840,480 | | | 5年目1年間の施工台数と金額 | 465.0台 ¥9,300,000 | | | 5年目1年間の施工台数と金額 | 665.5台 ¥13,310,880 | | |
| (1台の平均単価をMサイズの20,000円とした場合) | | | (1台の平均単価をMサイズの20,000円とした場合) | | | (1台の平均単価をMサイズの20,000円とした場合) | | | | | |

リピート客を積み上げることで高い実績を上げられる

圧倒的な客数を持っている店舗ならばまだしも、限られた客数の店舗では、リピート率を如何に上げるかが勝負の分かれ目になるのでしょうか。ましてや客数の多い店舗において高いリピート率を確保できれば、今までに考えられないような実績を上げられる可能性があります。

クリスタルキーパーに限らず、継続販売の性質を持った商品は、新規獲得も大切な要素ではありますが、それ以上にリピート率を確保、毎年リピートを積み上げることが実績を上げる最も重要な要素と言えます。

売りっぱなしにしないこと

クリスタルキーパーは1年で繰り返すコーティングです。

施工させてもらった後の対応もとても大事です。お客様と1年のお付き合いができるように心がける必要があります。リピートの方程式にある7つのポイントなどを意識して行きましょう。



すぐに始められるクリスタルキーパー取組みセットをご用意しました。

CRYSTAL KeePer

セット内容

- ダイヤモンドキーパー 3本
- (黄スポンジ 6個)
- (ダイヤクロス6枚)
- クリスタルレジン 1個
- (レジン用スポンジ2個)
- (キーパークロス 2枚)
- キーパークロス 1枚
- メニュー表 1枚
- 三角POP 1個
- はじめて物語 100冊
- 施工証明書 9冊



ご提供価格
¥15,452

クリスタルキーパー研修毎月実施中!

全国9ヶ所のトレーニングセンターで毎月開催されている「クリスタルキーパー研修」。クリスタルキーパーの理論から実践まで、トータル的に学ぶことができます。



対象者 すべての方

カリキュラム クリスタルキーパーの長所や特長、作業方法、接客トーク等

費用 10,000円(税抜)

※ケミカル(ダイヤモンドキーパー・クリスタルレジン)をご持参の方は無料

