

ピットを活かし120万円の投資で コーティングブース導入、毎月40~50万円UP!!

SSのピットを活かして、 蛇腹式のイースターカーテンを使い コーティングブースを導入

キーパーLABO岡崎上和田店は、全国に10店舗だけあるLABOのFC店です。現在は「キーパープロショップ」の制度があるので、LABOのFC店は募集していませんが、昔は募集をしていた時期がありました。

キーパーLABO岡崎上和田店はENEOSのSSの中に、手洗い洗車のスペースと快洗Wing、そして「コーティングブース」を以前のSSのピットを活かして作りしました。

「コーティングブース」の構造は非常に簡単で、オイル交換、タイヤ交換などに使う「ピット」の入り口に、蛇腹式の透明な「網入りイースターカーテン」を取り付けただけです。

空調完備でコーティングも整備も快適に

こうすることで、空調の効いた密閉式のコーティングブースが確保できるだけでなく、前からこのピットで行っていたオイル交換やタイヤ交換も、空調完備の作業場所ができるようになって最高だそうです。

ピットは年中ずっと使っているわけではないので、ここでキーパーコーティングもやれば良いと、ピットのリフトをそのままにしてイースターカーテンで仕切ってしまったら、いい感じで空調完備のコーティングブースだけでなく、空調完備のピットまでできてしまったわけです。

投資は120万円。明らかに高額コーティングが増えてきた

工事費は、イースターカーテン（網入り）が約80万円、設置の工事費40万円、合計120万円。工事期間は実質2日間だったそうです。このコーティングブース導入後は、「明らかに高額なキーパーコーティングが売れるようになり、特にダイヤモンドキーパーが増えました。ブース導入前は新

車への施工がほぼなかったが、導入後には新車施工が増えました。

「売上でいうと、月間40~50万円くらいアップできました。施工環境が良くなったことで、スタッフがお客様へおすすめしやすくなりました。今までは簡単に返せるクリスタルキーパーやピュアキーパーで終わっていました」と店舗のスタッフの方は話します。

お客様はちゃんとした場所での施工を望んでいる

伊藤所長は「コーティングブースを導入してみて、コーティングや洗車という商売をやるうえで、設備の重要さを感じました。お客様からの反応がこんなに違うんだと思いました。お客様は、設備や人をよく見ていて、ちゃんとしたところ（店舗で）施工を望まれています」。

ピットを仕切ってコーティングブースにしてしまうと、オイル交換やタイヤ交換ができなくなってしまうような錯覚がありますが、キーパーLABO岡崎上和田店はタイヤの販売でも有名で、タイヤメーカーから表彰を受けるくらいの本数を販売しています。

キーパーコーティングもこの5月にはクリスタルキーパーを50台、ダイヤモンドキーパーを15台施工して378万円のコーティング・洗車収益（前年回避122%）を上げています。たった一台分の大きめのブースで、タイヤメーカーから表彰されるようなタイヤの本数を交換し、オイル交換もしながら、計65台のダイヤ・クリスタルキーパーを施工するのは、かなりの工夫が必要でしょう。並々ならぬ努力があるのでしょうか、実際にやっているのですから、できるということでしょう。

いずれにしても、計120万円かけた実質2日間の工事で、毎月40~50万円の収益UPが果たせたとするならば、もちろん店舗のみなさんの努力もさることながら、これは大いに参考になる例でしょう。



【工事費】

- イースターカーテン（網入り）…約80万円
 - 設置の工事費…約40万円
- 合計約120万円

【工事期間】

実質2日間

キーパーの営業を呼ぼう!!

施工や販売方法など
たくさんの疑問を、皆様の店舗で解決!

コーティング ケア キャラバンレポート 第4弾

西日本フリート(株)R-1安城SS

おすすめのタイミングは「受注時」がベスト!



コーティングケアは、 「短時間でできる」がメリット

コーティングケアは、「洗車プラス15分(Sサイズ)」で見違えるほどキレイに戻るのがいいところの一つ。

お客様に新車時にかけたコーティングのメンテナンスを続けられない理由を聞くと「預けなければいけない」「やった後も違いが分からない」「(研磨をしなければいけないから)高い」などと言われます。

お客様におすすめするタイミングは、やはり受注時がベスト。「洗車にプラス15分(Sサイズ)で、サッとキレイに戻りますよ」など、車を預からなくてもできることを伝えています。価格も「え?こんなもんでできるの?」と喜んでいただく方が多いです。

お客様が気軽にできるので、最近では、新車から1年目の「新しい車」も多く施工させていただいています。

店内の三角POPが効果的

店内のテーブルの上に三角POPを置いていきます。洗車作業中の待ち時間などに見て、お客様の方から「コーティングケアをお願いします」と言っていただくことが増えました。施工すれば絶対喜んでいただけるので、店内でもしっかり告知をしていくことが大事だと思っています。

車検ステッカー& コーティングステッカーを確認

お客様は、新車時にカーコーティングを施工される場合が多いので、車検ステッカーを見て「新車から何年目の車なのか?」を確認し

ています。また「どんなコーティングをしているのか?」を確認。それによってお客様とのコーティングの話もスムーズにできるようになりました。



田中燃料(株)みのり台SS

既にコーティングされたお客様に、よりキレイを提案できるメニューを

コーティングケア導入のきっかけは、 会員カードからの気づき

コーティングケア導入のきっかけは、既にコーティングを施工されたお客様に、よりキレイを提案できるメニューを準備したかったからです。

5年前から洗車スタンプカードを実施しています。1回の洗車で1個のスタンプカードを押し、5個貯まると1,000円の割引が受けられるという単純明快なリピート促進カードです。このカードは会員カードにもなっているので、次回からお客を名前と呼ぶことができ、また前回までに施工したメニューをその場で確認することができるので無駄のない提案ができます。

このカードを使用する中で、既にコーティングを施工された方が毎回同じ洗車メニューを頼まれていることに気づきました。いや、実際はそのメニューしか頼めなかったんでしょう。コーティングを施工された方にもっとキレイになる洗車を提案したいと思ったのがコーティングケア導入のスタートです。



決して「売り」に走らない

実際の施工は、ピュアキーパーと同じだったので、すぐに自信を持って受注時に紹介ができました。紹介はコーティングケアキャラバンで使用したチラシを使い、売りに走らないようにコーティング施工車に洗車プラス20分(Mサイズ)でキレイになるメニューがあることだけを伝え、「洗った後にお車の水はじきツヤの状態をお伝えします」と言って作業に入ります。

洗車後、特に水はじきが気になる方には「水はじきは戻りますよ」と伝え、「じゃあ、やってみようか!」とお願いいたします。そして施工後、仕上がり確認で必ず水はじきを水スプレー等で確認をしていただくと、非常に喜んでくれます。リピートも増えてきていますよ。

収益アップ、 コーティング施工も増加

コーティングケアを施工する方ほとんどがコーティング施工車のため、収益もそのままアップしています。また車の状態をきちんと確認することが普通になってからピュアキーパーやクリスタルキーパーの施工も少しずつですが増えてきています。

