

キーパープロショップ・支援態勢強化

統一看板の信頼性向上に向け

全国のキーパープロショップが250店舗を突破した。総じて言えることは、キーパープロショップになったことで各店の売上収益は確実に上昇傾向にある。

現場のノウハウが集結するプロショップミーティング

これらのノウハウを集約し、さらにレベルを高めるための場としてキーパープロショップミーティングがある。これは全国のキーパープロショップで構成される組織「キーパープロショップ倶楽部」が運営するもので、現在、年3回の開催、キーパープロショップ各店のスタッフが集結し、各店が取り組んでいることを発表したり、技術継承、販促など店舗運営に関して活発な議論が展開される。ある店舗が持っている悩みに対して、さまざまなアドバイスがあることはもちろん、議論を進めていく上で、大きなヒントやチャンスが得られる場合も多く、このミーティングで得たノウハウを持ち帰って実践し収益アップにつなげたという報告もされている。ちなみに、今回は10月11日に開催を予定している。

収益向上のための共通した方法

洗車収益の上がっている店舗の多くは、ある共通した方法を採用している。まず接客面では、メニュー表を活用した受注によりユーザーの要望をキチンと聞き、作業面では、マニュアルによる訓練でスタッフが同品質の作業を行う。ユーザーに仕上り確認をしていただく。それらが顕著に洗車収益を押し上げているようだ。これはコーティング技術1級資格の取得、そしてキーパープロショップの加入によって、各店がさまざまな店作りノウハウを吸収した結果といえるだろう。

販売面も強化

さらに、今後、キーパープロショップ事務局は販促面を一層強化する予定である。一つは、販促ツールの充実。現在のところ、キーパープロショップの販促品は決して十分な数があるとは言いがたい。そこで、今後はキーパープロショップをアピールするためのツールやコーティング商品の販促品などを定期的に

キーパープロショップにおける

快洗Wing 活用例

洗車収益の向上を目指す上で、効率化・省力化は重要な課題である。キーパープロショップのなかで、快洗Wing導入によって効率化を図り、高収益を実現する店舗も増えてきている。そこで、ショー効果も大きい快洗Wingが、キーパープロショップでどのように活用されているのか、設置店のいくつかを紹介しよう。



株 高見澤
長野中央SS(長野県長野市)
手洗い洗車機の買い替え時期にあったため、この7月に導入した。手洗い台数は、今まで比べて倍増したが、スタッフの間ではその割には作業負担が少なく、たいへん好評である。



株 富田油業
カクアセシー(西条市)店(広島県広島市)
もともと快洗Wingで手洗い洗車を行っていたが、処理台数を上げるため導入した。「手洗い専門店」としてのイメージが高まったことでコーティングの台数が伸びている。



株 鈴木清作商店
北浦和SS(埼玉県さいたま市)
ショー効果を高めたい、人件費の削減を図りたいという理由からこの7月のセルフ化を機に導入。手洗いと同時に入庫の台数も増え、単価のアップにつながっている。



株 満油商事
岩手サウスエーション(愛知県豊田市)
手洗い洗車専門店として確立し、増加する手洗い需要にその処理能力が追いつかずコーティングの提案が手薄になっていた。省力化に優れた快洗Wingを導入したことで、この問題も解決できている。



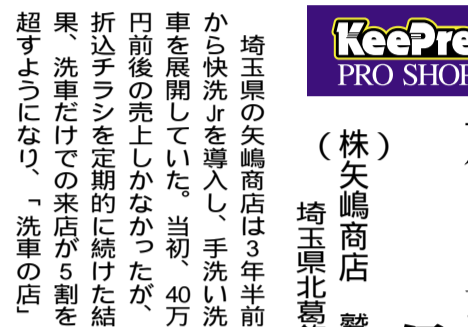
株 ネットスノーランド
D.D.113SS(大阪府大阪市)
店舗の改装により洗車No.1店を目指し、ショー効果のある快洗Wingを導入。作業が早くなり、仕上がりも良くなったとスタッフ、来店客ともに評判もよく、単価アップしている。



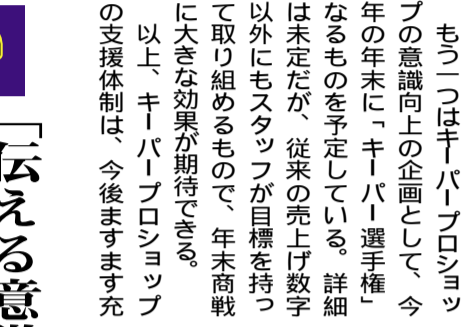
「伝える意識」を徹底し 信頼関係を築く
株 矢嶋商店 驚宮セルフステーション
埼玉県北葛飾郡新葛飾町2290-1
埼玉県の矢嶋商店は3年半前から快洗Wingを導入し、手洗い洗車を展開していた。当初、40万円前後の売上しかなかったが、折込チラシを定期的に続けた結果、洗車だけの来店が5割を占めるようになった。洗車の店



今年4月に快洗Wingを導入すると同時に、店長の大澤さん(左写真)がコーティング技術1級資格を取得。それと同時にキーパープロショップに加入。その後、社員スタッフの2名も取得した自信が生まれたことで、コーティングの受注ができるようになったのが大きな要因である。



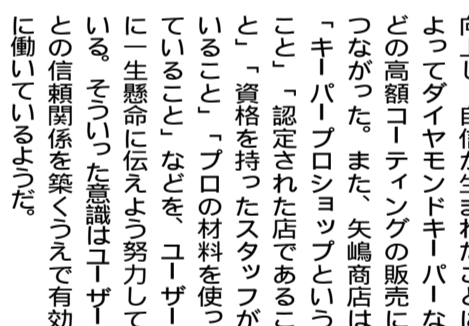
コーティング技術1級資格を取得した。店長の矢嶋さんが練習して1級の検定に望んでいる。矢嶋さんは、社員スタッフの大澤さんと同じように練習を重ねて検定に望んだという。また、6月から1級取得者のみが「洗車の接客」を担当するようになった。平均単価が2800円前後から4500円前後に跳ね上がった。1級を取得した自信が生まれたことで、コーティングの受注ができるようになったのが大きな要因である。



顧客管理も工夫されている。キーパープロショップのメンテナンスタグは、施工が完了し、ユーザーが帰った後にスグに記入して、6週間に分かれた「ハガキ入れ」に投入。そして毎週一回、6週間後の「ハガキ入れ」のハガキに切手を貼って郵送。非常に考えられた管理方法で、リピート確保のノウハウである。(データ)



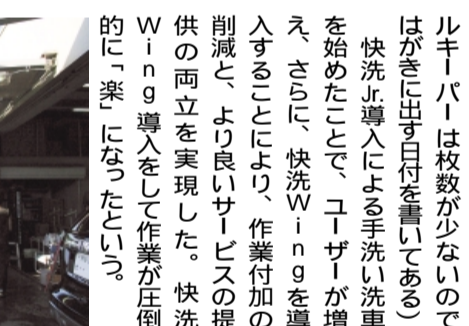
プロとしての演出を徹底アピール
8月(8月、12月を除く)で初めて洗車売上が150万円を超えた。スタッフ全員で店舗の飾りつけを作りあげているのが印象的で、手作りのポスターや使い終わったケミカル缶を上手に飾っていた。また、人気ランキングはかなり有効という。道具もしっかりと整理整頓されていた。アルバイトさんの教育も抜いていない。「目を見る接客」を徹底している。もちろん仕上げた車は必ず、ユーザーに品質確認をもらっている。大澤さん(左写真)が書いた地面の作業指定場所も、その意図はユーザーにしっかりと伝わっている。



キーパープロショップに加入して、スタッフの技術レベルが向上し、自信が生まれたことにより、ダイマンドキーパーなどの高額コーティングの販売につながった。また、矢嶋商店は「キーパープロショップ」ということ、「認定された店であること」、「資格を持ったスタッフがいて、プロの材料を使っていること」などを、ユーザーに一生懸命に伝えよう努力している。そういった意識はユーザーとの信頼関係を築くうえで有効に働いているようだ。



「快洗Wingドライブスルー純水仕様」を導入
この快洗Wingの店舗の目玉の一つがドライブスルー手洗い洗車。「純水」との組み合わせで、新しい洗車ビジネスの形を作り出す存在になるだろう。「快洗Wingドライブスルー純水仕様」は、機械全体に鉄骨とポリカーボネートで出来たカバりが付き、存在感が増した。このカバりはオリジナルで作られたもので、



「快洗Wingドライブスルー純水仕様」を導入
この快洗Wingの店舗の目玉の一つがドライブスルー手洗い洗車。「純水」との組み合わせで、新しい洗車ビジネスの形を作り出す存在になるだろう。「快洗Wingドライブスルー純水仕様」は、機械全体に鉄骨とポリカーボネートで出来たカバりが付き、存在感が増した。このカバりはオリジナルで作られたもので、



スタッフから聞くと、夜の照明がついた時の美しさは驚くほどという。もう一つの主役はピット。4台の車が余裕たっぷり入り、冷暖房完備である。カーディーラーのピットよりもはるかに質感がある。当日は、菅野マネージャーによるドライブスルー手洗い洗車のデモンストレーションがあった。



快洗Wingドライブスルー純水仕様



道路の通行車線側から見た店舗の全体像



セルフ形式のSS



新しい洗車ビジネスの形を提案



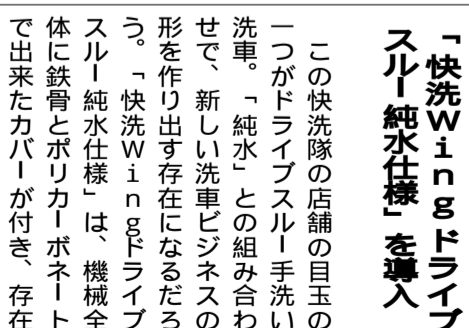
神事が行われようとしているピット部分。この写真からも、その広さがわかる



嵐山店のスタッフ。前列左から店長の菅野さん、竹内さん、後列右からチーフの長谷川さん、F.C本部の田中次長、他にアルバイトが数名。万全の布陣である。



このセルフSSと快洗隊の本格的コラボレーション店舗を自費で作られた鈴木永治社長



「快洗Wingドライブスルー純水仕様」を導入



新しい洗車ビジネスの形を提案

セルフSSとのコラボレーションの新FC店 「快洗隊・嵐山店」オープン

新しい洗車ビジネスの形を提案

8月23日、埼玉県の新幹線熊谷駅から車で約30分、254号線バイパス沿いに、新コンセプトの店舗の「快洗隊・嵐山店」がオープンした。セルフスタンドの「嵐山快洗隊SS」と「快洗隊・嵐山店」は、土地に占める面積もちょうど半分ずつで、どちらか片方が脇役ではなく、ともに主役である。運営者の地元有力企業(株)津乃国(埼玉県比企郡嵐山町平澤701-1)は、快洗隊がFC店を募集しはじめた約6年前に、快洗隊FC店の第1号になった企業。その店舗はSSに快洗隊の看板を上げたスタイルのFC店であったが、道路の変更の関係で閉鎖することになり、その際に、「今一度は、SSと快洗隊を分離し、本格的に快洗隊をやりたい」という意向から新規に建設した。

「快洗Wingドライブスルー純水仕様」を導入
この快洗Wingの店舗の目玉の一つがドライブスルー手洗い洗車。「純水」との組み合わせで、新しい洗車ビジネスの形を作り出す存在になるだろう。「快洗Wingドライブスルー純水仕様」は、機械全体に鉄骨とポリカーボネートで出来たカバりが付き、存在感が増した。このカバりはオリジナルで作られたもので、

スタッフから聞くと、夜の照明がついた時の美しさは驚くほどという。もう一つの主役はピット。4台の車が余裕たっぷり入り、冷暖房完備である。カーディーラーのピットよりもはるかに質感がある。当日は、菅野マネージャーによるドライブスルー手洗い洗車のデモンストレーションがあった。