インセクトリムーバーの「虫取り」でドライブスルー洗車にプラス500円の単価アップ

ドライブスルー洗車は、セルフSSの広がりでますます設置数が増え、競争の中で洗車の価格が非常に安くなっている。そんな状況の中で、ドライブスルー洗車の単価アップに非常に効果的な方法をとっているSSがあった。株式会社三谷サービスエンジンのマンサーナ押野SS（石川県金沢市押野2丁目570）は、平成19年4月12日にフルサービスからセルフのガソリンスタンドとして再スタート。ドライブスルーの洗車と手洗い洗車、そしてキーパー～ダイヤモンドキーパーまでを取り揃え、村淳マネージャーとサブマネージャーがキーパープロショップの1級検定に参加し、二人とも合格している。

声掛けのみで実行

一台あたりの洗車平均単価が約200円～800円のドライブスルー洗車にとって、「虫取り500円」は非常に大きな付加価値になる。北陸の気候は、昨年の冬から非常に天候にも恵まれ、洗車に意欲を持つ店が多い。そんな中、この一風変わったスタイルの洗車単価アップの方法は参考になるはずである。

オープン2ヶ月、ドライブスルーでまずまずの洗車台数を施工した同店では、フルサービス時代のユーザーや、車を停止させる場所がよくわかっていない方のために、ユーザーの車がドライブスルーに行く際にスタッフが駆け寄って説明をする。

1・車を誘導しながら、車の汚れの状態をチェック（水垢やこびりついた虫など）。
2・虫がひどくついてしまっている車にはアドバイスを行う。「このまま洗車機の洗車をされても、しつこくこびりついてしまった虫は取れませんので、虫取りを500円で行っておりますが、落とされますか?」「最近、高速道路を走られましたか? 虫がたくさんついていますけど…」などと問いかける。
3・虫取りを受注した場合は、ユーザーには車から降りてゲストルームで待っていただく。
4・スタッフはユーザーの車を手洗い洗車場へ移動させて、高圧ガンで虫がついている箇所を流して、インセクトリムーバーをかけてスポンジでこすり虫を完全除去。
5・その後は再び車を移動させて、ドライブスルーの洗車機で洗車を行う。
6・虫取りを行ったユーザーの車は拭きあげ作業をする。
7・会計時にきれいになった車を確認していただく。

このような流れを若いスタッフ全員が行っている。あえてメニューやパウチを作らずに声掛けのみで実行している。これを実際に行っている彼らには売り込んでいる気持ちは一切なく、「洗車機だけでは落ちない汚れだと認識しているために、それを素直にユーザーに伝えているだけ」らしい。

虫取りリピーターも

実際に虫が車にしっかりとついているユーザーが、この虫取りを追加するのは約70～80%というのから驚きである。やはり車を洗うのであれば、きれいにしたいという気持ちは多くの人が潜在的にもっていることは確かである。

一度、虫取りドライブスルーを体験した白のプリウスに乗ったユーザーは、その後毎回虫取りメニューを追加している。虫取りリピーターまで生まれているわけである。

ちなみに、手洗い洗車のユーザーで、車に虫がついていた場合、90%越える確立で虫取りを追加するようである。スタッフはインセクトリムーバーを大変気に入っており、自信を持って接客を行っている。「さあこれからはコーティングでもリピーターづくりだ」とスタッフは意欲満々である。

がんばっているお店たち

キーパー施工店

廣田石油㈱
DrDrive富山黒瀬店
富山県富山市黒瀬北町2―4―8

平成18年5月に、エコステーションを併設しリニューアルオープン。それに伴い、スペース的には十分な広さであったゲストルームの内装を全面的に改装、快適なゲストルームを実現するとともに、手洗い洗車場を設置する改造を行いました。

リニューアル後も、季節毎の折込チラシやポスティングを継続し、店内受注や仕上がり確認等のマニュアルは一切崩さずに、1台1台を大切に作業するとともに、受注時の「当店の一番人気のキーパーコーティング」は必ずお客様に伝えているそうです。さらに、前面道路や給油客からよく見える位置でのデモ洗車や、アクアキーパー・ダイヤモンドキーパーの施工車の展示も欠かさず行っています。最近では、お客様から「キーパー」と言う言葉が聞かれるようになり、スタッフの自信にもつながっています。

洗車収益は前年比180%前後を確保。また、手洗い洗車とコーティングを前面に打ち出したことで、個人客がだんだん増加。上野マネージャーは、今年2月に1級検定を取得したことで、当初の不安は自信へと変わり、本人もこの変化に驚いています。今後は1級取得者・2級取得者を増員し、お客様からの信用・信頼、そしてスタッフの自信をさらに大きくし、コーティング販売に取り組みたいと意気込んでいます。

（名古屋営業所　熊澤　俊輔）

手洗い洗車施工店

宮田油業㈱
カーケアセンター松川店
広島県広島市南区松川町1―24

広島県広島市南区にある宮田油業株式会社 カーケアセンター松川店は、都心に近いオフィス街にあります。快洗Jrを導入して今年の4月から本格的に手洗い洗車とコーティングをスタートしました。

「将来は機械洗車機を取り除いて手洗い洗車&コーティング専門でやっていきたい!」と古川店長。

手洗い洗車は前年対比180パーセントで、客単価も前年対比で156パーセントを記録しています。これだけ、お客様から高い評価を受けているのは、古川店長の意識の変化が大きく影響しています。快洗隊 福山新涯店に古川店長自身が見学に行き、洗車技術や接客技術見て刺激を受け、自ら強いリーダーシップを取りスタッフを引っ張っていこうと意識を変えたそうです。

4月から始めたキーパーコーティングも2ヶ月で60台以上施工し、初回のキーパーということでホワイトキーパーが8割を占め、リピート率も8割と高いです。「仕上がりはとても気をつけている」と妥協を許さないこだわりが、非常に高い満足を提供していることが伝わってきます。スタッフへの教育も熱心で定期的にミーティングを開き一方的な意見を言うのではなく、スタッフからの意見も聞き相互の意識を高めているそうです。

技術面でもスキルアップを図っています。プロショップ検定に参加し、キーパー1級に見事合格、更にスタッフ1名も取得し、2名体制で安定したコーティング施工を実現しています。

梅雨に入ったこれからは、オールクリア・ガラスコーティングを受注して天候に左右されないお店に強化し「キーパーコーティング月100台、ダイヤモンドキーパー月10台を目標にする」と店長は意欲満々です。

（広島営業所　門田　克幸）

ダイヤモンド施工店

ヤジマ石油㈱
セルフステーション草加
埼玉県草加市谷塚仲町452―1

埼玉県の草加市にあるヤジマ石油㈱セルフステーション草加は、単価のアップを目指し、ダイヤモンドキーパーを11月中旬に導入。12月から本格スタートをさせました。12月は好実績を残しましたが、1、2、3月はダイヤモンドキーパーを宣伝しなかった結果、散々な台数だったそうです。これではいけないと、長澤マネージャーは感じ、4月から店頭ではチラシを配り、会員の方にはDMで（900枚）告知し、近隣にはポスティング（3，000枚）を実施したところ、相談・問い合わせが増え、施工にもつながりました。

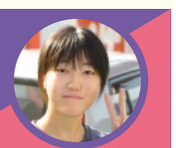
「ダイヤモンドキーパーはお客様から見ると高いコーティングなので、即決では買わない。しっかり告知をして知ってもらい、さらに相談・問い合わせがしやすいようにカウンターを設けて接客すると、買ってくれる確率は高い」と長澤マネージャー。相談の内容で多いのは「結局どういうコーティングなのか?」「他のコーティングとの違いは?」「持続期間は?」「メンテナンスはどうすればいいのか?」だそうです。これらをまとめてQ&A方式でゲストルームに置くのもおもしろいとおっしゃっていました。

長澤マネージャーは「告知をしないと売れない商品だということは痛感した。逆に告知をすれば売れるということも経験した。これは他のコーティングについても同じことが言えると思う。最低限の告知をして、安定して月5台は施工できるようにしたい」と意欲満々。最終的にはコーティング全体の比率を増やし、単価を上げることで収益向上を目指しています。

（東岩営業所　販売2課　青山　翔勇也）

Kaisentai Eyes

快洗隊刈谷店チーフ　中井奈緒



…前号のネタ、ペダルとシート位置の関係についてなんですが、イマドキの自動車学校では、「クラッチを奥まで踏んで、少しひざが曲がるくらい」で教わるそうですね。私のときはブレーキでした…じぇねーしょんぎゃっぷ?

今回は、今までのテーマとは、趣を変えて、書こうと思っています。というのも、前回の原稿を製作中に、われらがY統括と「文章を書く」ということで活発な議論を交わしまして、その内容について書くように勧められたのです。

私は、今まで、文章を書く訓練というものを、したことがありません。学校の授業で、作文であるとか、小論文であるとか、なにかしら書くということ自体はありましたが、授業内容や、受験勉強の範疇を越えるものではありません。むしろ文章は、書くほうでなく読むほうに集中しています。これは昔から変わりません。子供のころから、とにかく、文学作品だろうと絵本だろうと漫画だろうと、なにかを「読む」のが大好きでした。母が絵本の読み聞かせをしてくれていたのも、影響があったのではないかと思っています。そんな私の、文章との本格的な出会いは、忘れもしない、中学一年生のときです。中学校で、私を担当してくれた、国語の先生の、一番最初の授業でのアドバイスです。「これから国語を好きになるには、文章を書けるようになるには、どうしたらいいか?」

先生のアドバイスは、「新聞の一面の、コラム欄を読むこと」でした。ほとんどの新聞には、一面の下のほうに、コラム欄がありますよね。それを、毎日必ず読むように、というものでした。このコラム欄は、当代一流の物書きさんが、制限字数のなかで、読みやすいように、かつ意味がわかるように書いた、短いといえども大変立派な文章だから、分からない言葉や読めない漢字があっても、辞書でわざわざ調べることまでしなくてもいいから、とにかく読みなさい、と指示されました。私の実家では、朝日新聞を購読しておりましたので、コラム欄は、かの有名な「天声人語」であります。まぁ読むのは好きでしたので、がんばって読みました。おかげさまでずっと国語の成績ダケは良かったです。ちなみに、今でも毎日読んでますよ、天声人語。

大学生のころにも、ゼミの担当教授から、また一つ、大切なことを教えていただきました。「声に出して読む」ということです。私が高校生から大学生になったころというのは、パソコンとインターネットの普及が、爆発的に広まっていたころでした。レポートや課題をパソコンの「ワード」を使って制作することも、あたりまえになっていました。キーボードを使って書いた文章とは、不思議なもので、誤字脱字や起承転結が、パソコンの画面上で読み返しただけでは、判別しにくいのです。そこで、「一度その文章を印刷して、声に出して読みなさい」と言われました。声を出して読むことによって、誤字脱字が見つかるし、文章の流れが不自然になっているところがないか、確認できるからです。この方法は、パソコンで作った文章に限りません。手書きでも、ちょっとしたメモでも、なんでもよいのです。声に出す→文字の確認と、自分の考えを、理論的に組み立てられているかの確認、という二つのことを、同時に行える、大変便利な方法です。皆さんも一度お試しください。

快洗隊直営店6月の実績

梅雨のこの時期は、毎年天候に悩まさせられ、週末の雨日続きで苦戦しました。
ボーナス商戦でもある今月は、ポスティングによる告知活動を全店行いコーティングの囲い込みを実施致しました。
その結果、特殊なペイントミスト除去や、お得感のあるクリスタルKeeproなどが、雨日を補う作業として受注される傾向がありました。
社内向けに行ったダイヤモンドKeeproの強化キャンペーンもスタッフに追い風となって、中だるみしがちな中旬に底支えとなりました。
また、閑散期に注意すべきは“人余りと暇な店”の状況です。
人余りは、お店を悪化させる要因を多く含んでおり、暇な店舗はスタッフに精神的疲労が満悦しがちになります。
そう言った意味で、この6月はコーティング技術者検定試験を積極的に受講させスキルの向上とモチベーションの維持に努めました。

㈱快洗隊　代表取締役　酒部　桂一郎

岡崎店（愛知県）

●178坪

19年6月末報	岡崎店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	256	526,381
キーパー（ホワイト・フル含）	132	843,238
アクア・ダイヤモンド	19	385,238
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 407	1,754,857
室内清掃計	108	196,333
アラカルト計	111	248,333
洗車売上合計	Ⓑ 626	2,199,524
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	5,404
車検・鈑金等		239,850
売上総合計		2,425,874
粗利合計		2,367,862

7月に向けて力を貯めた1ヶ月

洗車・カーケア共に予算未達となりました。7月からの繁忙期に向けて、まだ行った事の無い地域にポスティングを行い、同時に社員、アルバイトの研修を進めました。予算こそ未達でしたが、実りある6月を送ることができました。梅雨が明けるまでは継続して研修を行い、繁忙期に結果として残るように、先を見据えて精進します。

岡崎店
マネージャー
村藤忠士
32歳

愛知県岡崎市井田新町2-10
TEL（0564）65-5590

安城店（愛知県）

●166坪

19年6月末報	安城店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	251	516,895
キーパー（ホワイト・フル含）	118	774,190
アクア・ダイヤモンド	38	702,929
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 407	1,994,014
室内清掃計	144	272,524
アラカルト計	140	354,452
洗車売上合計	Ⓑ 691	2,620,990
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	6,440
車検・鈑金等		289,410
売上総合計		2,897,400
粗利合計		2,716,719

梅雨の閑散期をポスティングでカバー

安城店6月は梅雨時期の閑散期を補うべく高性能コーティング拡販を狙ったポスティング活動を行いました。コーティングを主体とした内容で4000枚を新規開拓のため住宅密集地域を狙い配りました。反応として後半にかけ施工台数が増えて来ました。7月のコーティング予約も多く頂いている状況です。引き続き7月もポスティングを行い、高性能コーティング拡販は当然の視野に入れより多くの洗車台数の受け入れで予算達成を致します。

安城店
マネージャー
柴田　亘
36歳

愛知県安城市百石町2-21-1
TEL（0566）79-3003

知立店（愛知県）

●112坪

19年6月末報	知立店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	165	335,695
キーパー（ホワイト・フル含）	98	611,905
アクア・ダイヤモンド	15	227,152
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 278	1,174,752
室内清掃計	88	146,952
アラカルト計	93	188,448
洗車売上合計	Ⓑ 459	1,510,152
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	5,432
車検・鈑金等		522,472
売上総合計		2,027,125
粗利合計		1,763,913

苦しい梅雨時期ながらもキーパーが好調

今月は、中旬以降よりポスティングの販促活動を行いました。結果、高性能コーティングの受注にも繋がりました。中盤以降は、キーパーや窓ガラスコーティングの台数も増えました。7月の初旬も引き続きポスティング活動を行うのと、後半は、梅雨明けの特需に向けて準備していきます。

知立店
マネージャー
藤川　昌也
30歳

愛知県知立市新池3-35
TEL（0566）85-5333

刈谷店（愛知県）

●188坪

19年6月末報	刈谷店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	291	634,571
キーパー（ホワイト・フル含）	162	1,084,267
アクア・ダイヤモンド	35	647,962
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 488	2,366,800
室内清掃計	178	307,667
アラカルト計	177	364,533
洗車売上合計	Ⓑ 843	3,039,000
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	6,227
車検・鈑金等		1,768,785
売上総合計		4,785,085
粗利合計		3,440,479

あと一息の6月でした

洗車予算、総粗利予算共に未達成に終わりました。今月は20日過ぎから新規獲得を目的としてポスティングを月末までに約3500枚実施しました。しかしながら月を通しての新規台数は55台と昨年から20台減少しております。7月は少し店舗から離れた場所へのポスティングを行い、新規増加に努めたいと思います。

刈谷店
統括マネージャー
山迫　大介
24歳

愛知県刈谷市山池町5-118-1
TEL（0566）28-6003

東海店（愛知県）

●417坪

19年6月末報	東海店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	241	511,069
キーパー（ホワイト・フル含）	105	682,188
アクア・ダイヤモンド	18	522,010
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 364	1,715,266
室内清掃計	112	177,143
アラカルト計	131	409,038
洗車売上合計	Ⓑ 607	2,301,447
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	6,323
車検・鈑金等		94,505
売上総合計		2,366,701
粗利合計		2,315,601

天候に悩まされながらも予算達成

東海店6月の実績は前年比131%で予算231万を越すことができました。今月は雨が非常に多いため、外への行動を行っても少しふ小結果が出ませんので、ご来店していただいたお客様のお車を真剣に仕上げることを徹底しました。その結果お客様の紹介で高性能コーティングにつながったこともありました。7月は梅雨も終わりますので、梅雨明けを狙ってポスティングを行いたいと思います。

東海店
マネージャー
土井　竜也
20歳

東海市中央町6-48
TEL（052）689-3361

鳴海店（愛知県）

●207坪

19年6月末報	鳴海店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	380	684,851
キーパー（ホワイト・フル含）	81	555,143
アクア・ダイヤモンド	16	182,667
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 477	1,422,661
室内清掃計	74	152,459
アラカルト計	77	190,843
洗車売上合計	Ⓑ 628	1,765,963
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	3,702
車検・鈑金等		313,757
売上総合計		2,071,220
粗利合計		1,900,211

やはりドライブスルーが大活躍

ドライブスルーの来店台数は平年通りでしたがオーダーの来店台数が伸びていません。その為ポスティングを行い、梅雨時期、夏商戦に向けての集客、スタッフ1人1人の作業確認を行い、魅せる洗車をできるようにし、店舗の質を上げ、総てのお客様に満足を提供できるよう引き続き行っていきます。

鳴海店
マネージャー
成住　翔
24歳

愛知県名古屋市緑区鹿山1-57
TEL（052）895-9100

大須店（愛知県）

●33坪

19年6月末報	大須店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	38	92,476
キーパー（ホワイト・フル含）	19	151,571
アクア・ダイヤモンド	28	1,068,373
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 85	1,312,421
室内清掃計	13	30,667
アラカルト計	39	122,000
洗車売上合計	Ⓑ 137	1,465,088
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	17,236
車検・鈑金等		377,089
売上総合計		1,842,176
粗利合計		1,550,657

高額コーティングが順調に伸びました

ご来店されるお客様（徒歩や自転車含）全てを店内カウンターにて説明。受注にまで到らない場合は、次に繋げる行動として、チラシ&名刺を渡しました。その効果があって高額コーティング5台の予約をいただけました。ダイヤモンドキーパー・アクアキーパーを施工されたお客様からご紹介をいただいたのが旨立つ月でもありました。今後も自信を持って販売活動と新規獲得を致します。

大須店
マネージャー
結城　勝
36歳

名古屋市中区古渡町20-1
TEL（052）331-9230

甚目寺店（愛知県）

●168坪

19年6月末報	甚目寺店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	128	318,952
キーパー（ホワイト・フル含）	58	401,714
アクア・ダイヤモンド	24	660,762
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 210	1,381,429
室内清掃計	65	144,667
アラカルト計	102	348,095
洗車売上合計	Ⓑ 377	1,874,190
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	8,925
車検・鈑金等		172,124
売上総合計		2,042,314
粗利合計		2,000,264

順調な伸びを見せる、この勢いで。

洗車予算は104%で達成しましたが、総粗利予算は91%で未達成でした。今月は接客に硬すぎない事を注意して取り組みました。お客様との会話も増えて、お帰りの際のクラクションや、手を振っていただけるなど、それだけでもお客様の満足度が上がったと感じます。後半からポスティングを3000枚行いました。7月中旬までポスティングを続け、梅雨明けの新規顧客の獲得につなげます。

甚目寺店
マネージャー
堀　英明
30歳

愛知県海部郡甚目寺町下萱津五反田56
TEL（052）449-2770

松戸店（千葉県）

●322坪

19年6月末報	松戸店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	175	432,057
キーパー（ホワイト・フル含）	75	548,476
アクア・ダイヤモンド	26	712,324
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 276	1,692,857
室内清掃計	78	151,619
アラカルト計	89	400,571
洗車売上合計	Ⓑ 443	2,245,048
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	8,134
車検・鈑金等		483,183
売上総合計		2,728,230
粗利合計		2,600,797

意地の前年達成、DMの効果大でした

今月はダイヤモンドキーパーを施工していただいてからメンテナンス日が近づいているお客様にメンテナンスのDMを15枚お送りしたところ7台施工に至りました。また7月の予約にも繋がっておりますので今後も継続的に行っています。また板金塗装の告知をするため会員フォルダーに板金カードを入れていきアピールしていきます。

松戸店
マネージャー
多田　昌弘
22歳

千葉県松戸市小金きよしヶ丘4-3-5
TEL（047）340-1902

五香店（千葉県）

●164坪

19年6月末報	五香店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	115	275,905
キーパー（ホワイト・フル含）	73	506,286
アクア・ダイヤモンド	24	662,790
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 212	1,444,981
室内清掃計	62	109,524
アラカルト計	80	345,619
洗車売上合計	Ⓑ 354	1,900,124
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	8,963
車検・鈑金等		309,472
売上総合計		2,209,596
粗利合計		2,069,704

接客改善でお客様の信頼アップ

今月も先月から引き続き行っている、高性能コーティングの商品力を、来店されたお客様に最大限に知って頂ける環境を整え、更に、一人一人のお客様に気持ち良く帰って頂く為、接客・応対の改善に取り組みました。結果、既存のお客様からの高性能コーティングの依頼を大幅に上げる事が出来きました。提案・商談能力を更に向上させ、安定した店舗経営を心掛けます。

五香店
マネージャー
萩原　大介
23歳

千葉県松戸市常盤平6-30-8
TEL（047）311-1010

相模原店（神奈川県）

●190坪

19年6月末報	相模原店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	226	488,745
キーパー（ホワイト・フル含）	91	596,306
アクア・ダイヤモンド	32	685,633
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 349	1,770,684
室内清掃計	140	274,992
アラカルト計	120	369,360
洗車売上合計	Ⓑ 609	2,415,036
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	6,920
車検・鈑金等		0
売上総合計		2,415,036
粗利合計		2,415,036

苦しんだ6月、次月に期待です。

予算325万円に対し実績241万円と予算未達成の結果におわりました。活動といたしまして先月下旬からポスティングを継続して行ってきました。過去に高性能コーティングを施工されたお客様に、メンテナンスDMを発送しました。また、お客様としゃべりなお話をさせて頂き何でも相談してもらえる店の雰囲気づくりに努めています。

相模原店
マネージャー
都築　邦彦
36歳

神奈川県相模原市相模原7-7-7
TEL（042）853-8891

北神戸店（兵庫県）

●102坪

19年6月末報	北神戸店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	86	184,095
キーパー（ホワイト・フル含）	68	463,524
アクア・ダイヤモンド	17	339,238
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 171	986,857
室内清掃計	88	227,429
アラカルト計	125	532,333
洗車売上合計	Ⓑ 384	1,746,619
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	10,202
車検・鈑金等		500
売上総合計		1,734,619
粗利合計		1,734,619

天候不順に悩まされた1ヶ月か

洗車予算・総粗利予算共に未達成で終えました。今月は受け入れ態勢・受注方法・予約管理・作業をロールプレイングを交えて大幅な見直しを行ないました。また3000枚のポスティングを行い、電話・ご来店でのコーティングの問い合わせが20件程ありました。安心してお任せいただけるようなお店創りを行い、今後を初心に戻り取り組んでいきたいと思います。

神戸店
マネージャー
山本　尚幸
33歳

兵庫県神戸市北区有野中町1-9-16
TEL（078）987-4180

新涯店（広島県）

●181坪

19年6月末報	福山新涯店	
商品名	数量	金額
手洗い（水洗い・撥水）	182	381,619
キーパー（ホワイト・フル含）	111	743,714
アクア・ダイヤモンド	20	417,619
主メニュー合計（来店台数）	Ⓐ 313	1,542,952
室内清掃計	104	174,810
アラカルト計	126	204,605
洗車売上合計	Ⓑ 543	1,922,367
洗車平均単価（Ⓑ÷Ⓐ）	=	6,142
車検・鈑金等		122,038
売上総合計		2,029,405
粗利合計		2,010,811

地道な努力で前年比アップ

6月の取り組みとして、最近減少してきました新規顧客を獲得するため、新しい住宅地へのポスティングを実施し、デモ洗車、コーティング車の展示など、店外へのアピールを心がけました。少しでも多くの方に認知してもらい、興味を持っていただけるよう引き続き継続していきます。

福山新涯店
マネージャー
田和　勝也
36歳

広島県福山市新涯町5-2-25
TEL（084）954-4551