

今から始める年末対策

来年一年間のお客様を作る 一時的な売上確保だけではない

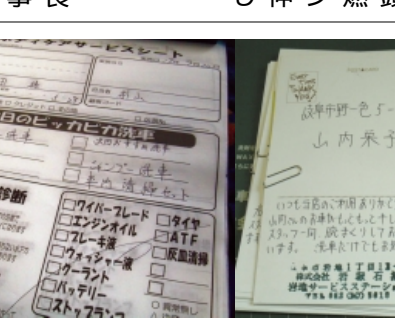
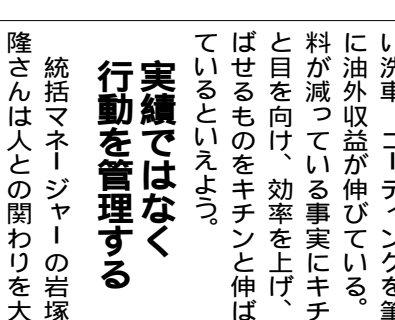
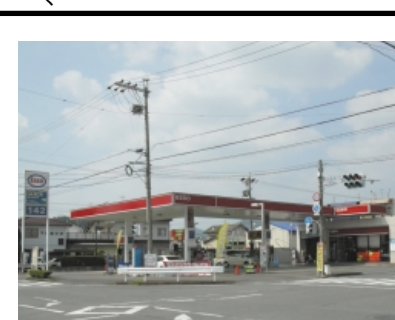
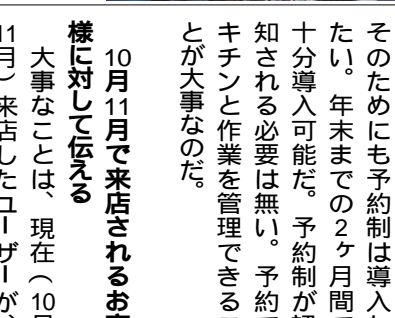
あと2ヶ月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ 年末は洗車サービスを提供する者にとって最大のビジネスチャンスである。ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

12月は年に一度の稼ぎ時

今まで快洗隊は12月の販売促進に商品ダウンと告知することや大幅値引きの告知は行ってこなかった。年末は確かに商品が沢山売れる時期である。しかし、これを売って、あれを買ってという告知をしながらの12月は最大の収益チャンスである。それは間違いない。しかし、それまで店舗を利用したユーザーにとって、普段からお世話になっているから12月こそは、その店舗にお世話になりたい、と思われているはずである。割引しているから来店するのはなく、信頼

だからこそ万全のサービス体制を

また、12月には1年を通じて多くの「新規」のユーザーが来店する。サービスを初めて経験する人が一番多い月なので、この時に忙しかたといつていい加減なサービスを提供するのは一番いけない。二度とその店には来てくれないだろう。



か5%である。昨年のチラシを見て、1年間がんばってこられた愛車へ、とびきりの美しさをプレゼントしてあげませんか？と値引き無しで告知した。これを売って、あれを買ってという告知をしながらの12月は最大の収益チャンスである。それは間違いない。しかし、それまで店舗を利用したユーザーにとって、普段からお世話になっているから12月こそは、その店舗にお世話になりたい、と思われているはずである。割引しているから来店するのはなく、信頼

12月は沢山のユーザーが来店する。12月を売上を作る一時的な期間とだけ捉えてはいけません。今までは来て頂いていた人に対しての感謝の時期であり、新規のユーザーに店舗の良さや伝え、信頼を作る期間なのだ。

室内清掃はみんな行っている。総来店台数の内、室内清掃を実施する台数である室内清掃率が10%上がる。多くの人が、人を乗せる機会が増えるからである。作業員にとっては手間な商品かもしれないが、年末にこそ欲しい商品なので、以上の結果が重なり、平均単価が500円程度上がっている。高額コーティングを販売するチャンスである。キーパーコーティングの施工を増やすこと、室内清掃の需要が上がる。また、台数の増える時期は、

準備は万全に。さて、今から準備するべきこととしては、次のようなものがある。

年末が販売促進の反応が一番良い。年末は販売促進が一番反応する時期である。出ればチラシの折込、ダイレクトメールの実施などの販売促進を行い、チラシは商品などを示す良い教材。今年、今までの快洗隊はスタッフの顔写真を沢山載せたチラシを作ろうと考えている。今年のカレンダーを考慮して12月21日まで洗車コーティングを5%引きで告知しようと考えている。また同じ内容で常連様にDMを送る。

最後の追い上げはスタッフ。今から準備できることとして、スタッフの育成があげられる。作業の出来るスタッフが出来るだけ多く揃えることは当然だ。それ以外では品質チェック出来る人材を育てるのも重要だ。普段作業していないスタッフが応援に入った場合や臨時のアルバイトが確保できた場合、その人が仕上げた車の品質を確認する必要があるから。応援者が入っても品質を落とさない、そんな体制を作れるようにすることを意識すること。また、年末は問い合わせの電話が多い。店長が店長が潤滑に廻らない、電話や質問に答えるためのスタッフを育てること。準備を万端にして12月に望みたい。

10月11日に来店されるお客様に。大事なことは、現在(10月11日)来店したユーザーが、12月の一番の利用者であることである。10月、11月に来店したユーザーが満足して帰るかどうかが、ここで不満を出して話にならない。

見せる大事さをトコトン実施。岐阜県にある株式会社岩塚 石油 岩地SSは、交通量の多い交差点の角に店舗を構えている。フルサービスの店で洗車に力をいれている。もともと機械洗車だけで営業していたが、1年前の9月に快洗隊(Jr. Fit)を導入して手洗い洗車とコーティングを始めた。導入前の洗車売上は約60万円だった。

実績ではなく行動を管理する。統括マネージャーの岩塚隆さんは人の関わりを大事にしている。数字でがんじがらめに管理はしない。実績管理ではなく行動管理を行っている。出勤したら全員が「行動すること10項目」を毎日書く(左の写真)。5項目は店のために何をやるのか。5項目は「お客様」に対して何をやるのか。そして1日が終わったら出来たことを書く。全部出来る日もあれば出来ない日もあがある。やることをキチンと意識して行動すると結果がついてくると岩塚さんは考えている。

年末洗車大感謝祭

新品タオル 1000枚 用意して お持ち帰りします

15分速洗い洗車

12月だから特別オススメ!

1年間の感謝の気持ちを 洗車全品5%OFF!

年末はどのよう商品が売れる? 年末にはどのよう商品が売れているのかを分析してみる。快洗隊の2006年刈谷店の

高額のコーティング。高額のコーティングの売上は、12月では37台平均のところで、最大のビジネスチャンスである。12月は68台が高額コーティングを施工している。ボーナス月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

高額のコーティング。高額のコーティングの売上は、12月では37台平均のところで、最大のビジネスチャンスである。12月は68台が高額コーティングを施工している。ボーナス月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

高額のコーティング。高額のコーティングの売上は、12月では37台平均のところで、最大のビジネスチャンスである。12月は68台が高額コーティングを施工している。ボーナス月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

高額のコーティング。高額のコーティングの売上は、12月では37台平均のところで、最大のビジネスチャンスである。12月は68台が高額コーティングを施工している。ボーナス月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

高額のコーティング。高額のコーティングの売上は、12月では37台平均のところで、最大のビジネスチャンスである。12月は68台が高額コーティングを施工している。ボーナス月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

高額のコーティング。高額のコーティングの売上は、12月では37台平均のところで、最大のビジネスチャンスである。12月は68台が高額コーティングを施工している。ボーナス月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

高額のコーティング。高額のコーティングの売上は、12月では37台平均のところで、最大のビジネスチャンスである。12月は68台が高額コーティングを施工している。ボーナス月で年末商戦を迎える。年末に對しての準備は万全か？ただ漠然と迎えるのではなく、キチンと準備が必要だ。

1年間がんばってくれた愛車へ、とびきりの美しさをプレゼントしてあげませんか?

快洗隊 年末コーティングフェア

ご予約承ります。

01 最新の上塗り 洗車機、最新洗車機、最新洗車機、最新洗車機

02 洗車機、最新洗車機、最新洗車機、最新洗車機

03 プリマーコーティング

04 キーパーコーティング

05 ボディコーティング

2006年 快洗隊刈谷店の実績

1月~11月までの平均と12月の実績対比

項目	実績
洗車売上の比較	
1月~11月	3,619,662円
12月	6,660,181円
UP率	184%

項目	実績
洗車来店台数の比較	
1月~11月	599台
12月	1,012台
UP率	169%

項目	実績
新規来店数の比較	
1月~11月	84台
12月	139台
UP率	165%

項目	実績
平均単価の比較	
1月~11月	6,043円/台
12月	6,581円/台
UP率	109%

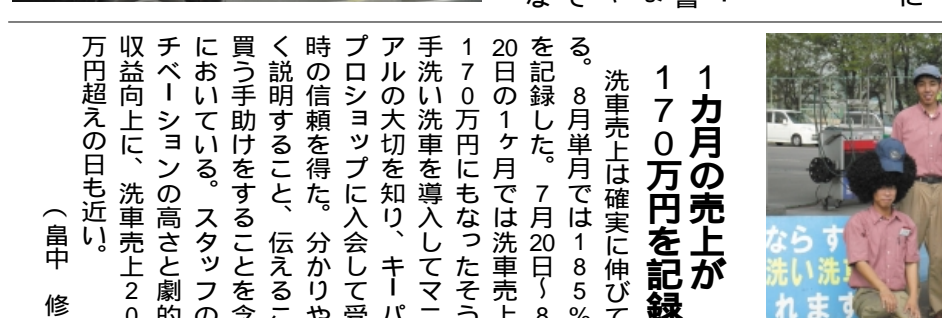
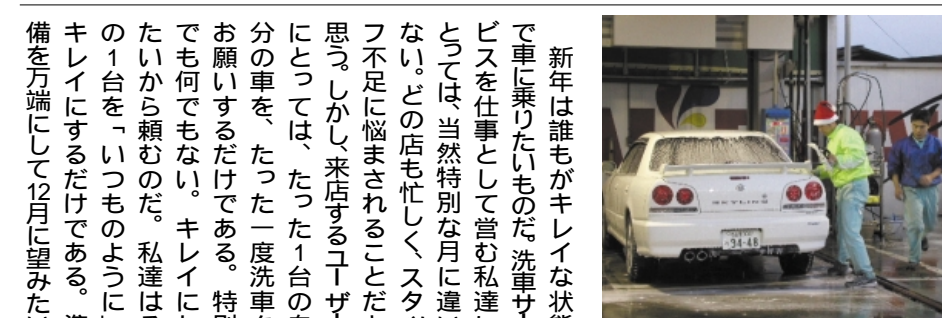
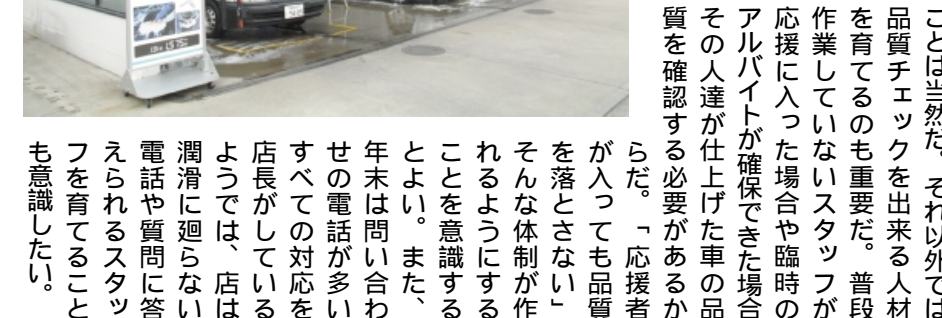
項目	実績
手洗い洗車台数の比較	
1月~11月	359台
12月	552台
UP率	154%

項目	実績
コーティング台数の比較	
1月~11月	240台
12月	460台
UP率	192%

項目	実績
来店者数に対する室内清掃の台数比率	
1月~11月	34%
12月	45%
UP率	11%

2006年12月の日々実績の状況

期間	洗車売上	台数
12月1日~12月24日までの合計	3,579,148円	518台
12月25日~12月31日までの合計	3,081,033円	494台

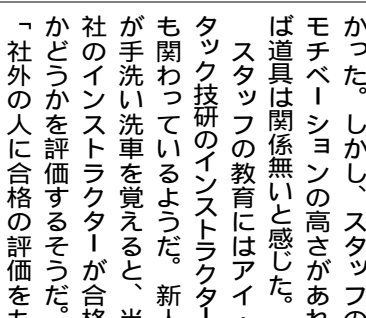
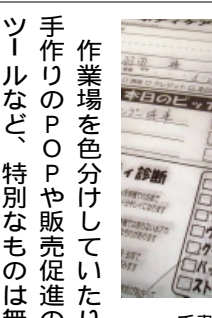
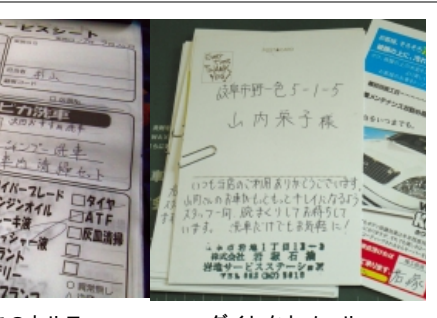


洗車売上が 8月単月で185%増

岩塚SS

岐阜県岐阜市岩地1丁目12

セルフ化している中、燃料販売数量は減ったものの、手洗い洗車、コーティングを筆頭に油外収益が伸びている。燃料が減っている事実にもキチンと目を向け、効率を上げ、伸ばせるものをキチンと伸ばしているといえる。



1カ月の売上が 170万円を記録。洗車売上は確実に伸びている。8月単月では185%増を記録した。7月20日、8月20日の1ヶ月では洗車売上が170万円にもなった。手洗い洗車を導入してマニュアルの大切を知り、キーパーコーティングに入会して受注時の信頼を得た。分かりやすく説明すること、伝えること、買う手助けをすることを念頭に置いて、スタッフのモチベーションの高さ、劇的な収益向上に、洗車売上200万円超えの日も近い。