

# 「車検」+「コーティング」 収益向上計画



～車検時こそ、チャンス！  
コーティングの魅力を多くのお客様へ伝えよう～

2月・3月は「車検シーズン」。車検を受ける方が1年間で1番多い時期です。ゆえに「車検」という言葉を意識している方が最も多い時期でもあります。

しかしながら、車検を楽しみに待っている方というのは皆無に等しく、次の車検までに新車に乗り換えようと考えていたが、昨今の経済状況から、あきらめて仕方なく車検を受ける方も多はずだと考えます。

そんなマイナスイメージを持たれがちな「車検」を、「キレイになる」

「塗装を守る」「気分をリフレッシュできる」コーティングをご提案することでプラスイメージに転換できるかもしれません。大切に車に乗られる方に「賢い選択をした」と思ってもらえることができれば、車検販売は成功といえます。

また車に関わる様々な業種が、車検を1台でも多く獲得しようと躍起になります。そんな中、独自性の出しにくい車検でも、コーティングを付加して提案することで、他店との差別化につながるケースもあります。

「ここでコーティングができる」「こんなコーティングがある」といったような告知をすることは、とても重要です。車検時に大きな成果を出している店舗は、これをしっかりと実行しています。ではどうしたら成果の出るご提案・ご案内ができるようになるのでしょうか？それは、自分たちの商品・技術を本当に良いと思うこと。そしてお客様に喜んでいただくことだと思います。もっと多くの方に良さを伝えたい、喜んでいただきたいという気持ちが、積極的な告知につながっていくのです。



## 車検時、こうして コーティングをおすすめしよう！

普段は店舗で洗車を任せていただけるお客様へのコーティング提案が多くなります。しかし車検時は、過去に店舗で洗車を任せ、任せていないに関わらず車検を受ける全ての方にアプローチできるため、これまで接点がなかった方へコーティングをおすすめする絶好のチャンスになります。車検の付加としてコーティングをご提案することで、より幅広い層へコーティングの良さを伝えることができるのです。また、カーディーラーでは車検時のコーティング再施工のアプローチはほとんどされていません。車検はむしろコーティング施工店として大きなコーティング販売のチャンスなのです。



### まずは、車検をおすすめする

#### 「お客様、車検をお考えですか？」

店頭で車検ステッカーをチェックし、お客様に直接声かけをするなど、何らかの方法でお客様にアプローチします。



### 店頭で車検の見積りをする場合。 あるいはチラシなどで問合せ、見積り請求があった場合



#### 「コーティングを施工されていますか？」

まず、いつものように車検の見積りをして車検の成約を目指します。見積り後、あるいはその過程で、お客様の車に現在コーティングが施工されているかをお聞きします。

#### 「コーティングはお客様に合わせ、様々なタイプがあります。車検時なら割引になりますよ」

「カーコーティングライフ」のパンフレットをお見せしながら、コーティングのメリットやお客様の好みと予定によって種類が選択できることなどを説明します。また、車検時のコーティングが割引になることなども合わせてご案内します。

#### 「2回目の車検のお客様には、クリスタルキーパーガラスがおすすめです」

2回目の車検は、コーティング施工の一大チャンス。5年保証のコーティングをしてある車が、半数弱の台数あるはずであり、再施工の意向を持っている場合が多いからです。おすすめするならば、1年耐久のクリスタルキーパーガラス。2回目、つまり5年目の車検を受けられるお客様は、あと5年は無理だけど、次の車検まで乗ろうと考えている方が多いと思います。そんなお客様には1年ごとの再施工でキレイが持続するクリスタルキーパーガラスが最適です。



Crystal KeepPre

「こちらが車検のみ、こちらがコーティングを合わせた見積りです」最初の車検見積りにコーティングの価格を載せて提示するののも一つの方法ですが、多くの場合、最初は車検の見積りだけにおいて、コーティングの種類、価格を説明した後、それを加えた見積りを別途作成して提出する方法を取るのが良いでしょう。

### 「車検は、決まっているのでいいです」と断られた場合



「お客様のお車は現在、コーティングをされていますか？コーティングをお考えでしたら、当社が施工するコーティングをおすすめします」車検を断られてもここであきらめてはいけません。ここからコーティング提案のチャンスです。コーティングの技術認定店で専門の技術を持った者が（プロショップの場合）施工するコーティングをおすすめします。

### 「コーティングがしてある」とおっしゃった場合

#### 「現在のコーティングの調子はいかがですか？」

お客様の現在そのコーティングに対する感想をお聞きします。約70%以上のお客様が新車コーティングに不満を持っていることが分かっています。その理由をお聞きし、当社のコーティングならそれを解決できることをパンフレットを使って説明し、興味を持っていただきましょう。

### 「コーティングをしていない」とおっしゃられた場合

#### 「この機会に車をリフレッシュしてはいかがですか？今ならコーティングの車検割引が適用されます」

車検は車の安全の更新だけでなく、リフレッシュのチャンスでもあることを提案し、コーティングをすると素晴らしくキレイになる効果と実用性をコーティングライフのパンフレットなどを使って説明しましょう。また、「車検と同時期にコーティングの施工をしていただければ、車検を当店ですべていただかなくてもコーティングの車検割引が適用されます」などの企画を組んでおくのも面白いでしょう。

### 「新車に買い換えるから」と車検の提案を断られた場合



#### 「今お乗りのお車にはコーティングがされていますか？」

約67%のお客様が新車購入時にカーコーティングと一緒に施工しています。そのタイミングをまさに先行してつかんだわけなので、これこそコーティング販売最大のチャンスです。まずは現在の車にコーティングが施工されているかお伺いしましょう。

### 「コーティングがしてあった」場合

#### 「コーティングされていたか？キーパーは、お客様に必ず満足していただけるカーコーティングです」

現在のコーティングがどうであったかをお聞きして、当店がきちんとしたアフターサービスを提供できること、4種(3種)のコーティングのいずれかが必ずお客様に満足いただけることを提案します。

### 「コーティングがしてなかった」場合

#### 「お車をキレイに長く乗るにはコーティングが大切です。アフターサービスも当店にお任せいただけます」

車をキレイに長く乗るためにコーティングが有効であることを説明します。またコーティングは「繰り返し」あるいは「メンテナンス」が必要であり、アフターサービスが重要であること、いつでも気軽にそれに対応できることもアピールします。そして「カーコーティングライフ」パンフレットなどを使い、お客様のカーライフに合ったコーティングをご提案すれば、より親近感と現実味が出てくるはず。また「新車割引」などの企画も効果的です。

車検時に、より幅広い層、新規のお客様へコーティングを体験していただき、多くのリピーターを獲得しよう!!