

■都道府県ランキング

道央・道南 (株)柴田兄弟自動車販売 新車市場 南幌店 272.8万円

お客様の「キレイ」を共有
~徹底した品質~

新車販売の店なので新車納車も重なり、90%以上がリピーターでした。新規の問合せや来店があった際は、一度洗車します。その後ブースでオーダーシートを使ながら話を聞き、最適なメニューを提案します。EXキーパーやECOダイヤ、フレッシュ施工など自然と高単価のメニューが多くなっています。洗車会員カードを渡し、初回施工からずっとお客様の車のキレイを管理させてもらっています。問合せはEXキーパーで発売になつてから毎年増えています。フォトログやHPは常に充実させています。

山形県 高橋石油(株) 洗車バークオアシス山形店 422.7万円

商品品質・時間品質の徹底



商品品質・時間品質を特に意識して施工しています。お客様が喜んでいただける品質を提供することで口コミからの来店も増えました。これからもきちんととした品質を提供できるようお店全体で活動しています。

千葉県 (株)ENEOSウイング 湾岸浦安アーバンTS 1,166.0万円



インタビューは **1面** に記載

石川県 (株)金沢丸善 手洗い洗車専門店 技 513.5万円



インタビューは **2面** に記載

愛知・尾張 (株)ENEOSウイング D.Dあま七宝SS 693.9万円

クリスタルの7割がフレッシュに



「フレッシュキーパー」を中心販売しました。最初好調でしたが、ダイヤからフレッシュに流れるお客様の出ででてしましました。しかしダイヤ後3回間コーティングをしない場合を考えると、フレッシュ施工だけ十分であると考え、しっかりと施工に努めました。しっかりと施工に努めました。大雪が降って交通機関が麻痺しているような日も、スタッフが時間に遅れることなくお客様を迎えて入れました。

兵庫県 (株)ENEOSウイング ルート43神戸TS 443.5万円

集客イベントで認知度を高め、HPへ誘導



ニーズのあるお客様を掴み込むべく、集客イベントなどで手洗い洗車台数の大幅なベースアップに注力しました。イベントの乗組効果で認知度を上げ、お客様がキーパーのHPへアクセスすること想定し、HPの改善やブログ・フォトログをコンスタントに更新することに注力しました。また店舗ディスプレイやスタッフ間の提案訓練・共有を重ねました。

山口県 (株)ENEOSウイング 岩国鶴明路TS 546.4万円

山口県1位に感謝!!



久しぶりとなるキーパー選手権の開催、10日毎の実績を見る楽しみがありました。日頃より洗車を利用するお客様、ネットからキーパーを知りたいお車屋さん、プロがキーパーに興味を持っていたいたお客様のよ陰様で、県1位を獲得することができました。さらなる飛躍、向上に努めています。

熊本県 (株)イエックスリテール熊本 セルフ嘉島 593.2万円

今まで一番忙しかったです!



納車があつたお客様からの相談がある中でも、ダイヤの施工が大きくなりました。コーティングの価格帯的にもラインナップが増えたことで、お客様が選びやすくなっていると感じます。12月に来店された新規のお客様に今月からアフターフォローを行い、引き続きご利用してもらえる1年にします。

道北・道東 热原蒂広(株) D.D热原蒂広稻田店 328.8万円

「全員受注」で「キレイ」を提案



手洗い洗車の来店時に1台1台状態を把握して提案するため、コーティングやアラカルト施工につながっています。雪

国なので11月はタイヤ交換作業が多くなり、メンテナンス

コーティングのお客様を受け入れきれないので、10月ごろ

から12月の予約を取っています。スタッフ全員で来店から受付の練習をして

いるので、スムーズに予約取りや施工ができます。12月は新規のお客様

も多いです。クリスタルが多かったですが、話をしていく中でフレッシュキーパーに切り替わることが多かったです。リピーターのお客様はDMを送信

し、メンテナンスや新規のお客様の需要も重なり結果につながりました。

青森県 (株)ENEOSウイング ハ戸TS 554.8万円

「お客様と一緒に」を徹底



手洗い洗車のお客様へ乗っている車のコーティングの有無や、コーティングへの興味の有無、気になる汚れやどのような状態を望んでいますかなどのアンケートを行い、いろいろなニーズに応えるメニューをお客様と一緒に考えました。また、給油のお客様へも若いスタッフが中心になって、声をかけています。お客様とのコミュニケーションを図り、素晴らしい結果につながりました。

茨城県 (株)ENEOSジエネレーションズ D.D神栖SS 533.7万円

お客様のご要望を実現する



資格者を増やすなどの体制づくり、チラシの作成やHPの更新などの告知。昨年実施されたお客様への電話フォローなどを事前に行いました。ガソリンになったのは受注です。地域柄、鉄粉が多く、ボディを確認しおしゃべ話を聞くことを気にかけました。結果、鉄粉取りなどの作業やアラカルトの受注が多くつながりましたお客様の要望に応え、喜んでいただけの積み重ねで目標を達成できました。

東京23区 (株)ENEOSジエネレーションズ 馬事公苑SS 1,858.2万円



インタビューは **1面** に記載

山梨県 (株)ENEOSウイング セルフ富士見BP 648.5万円

受注から施工、引渡しまでを一貫して行う



資格者の増員と10月からの声かけをスタッフ一丸で行いました。降雪地域ということもあり、汚れにいく

ECOダイヤとフレッシュキーパーの話をすると興味を持つお客様が

非常に多く、結果たくさん施工を任せていただきました。受注から引渡しまでで責任を持って行うことで、仕上がりのイメージを持つ施工ができ、お客様に品質で喜んでいただけました。

三重県 (株)ENEOSウイング 亀山TS 523.5万円

自信を持って施工ができます!



全国ランキンギー100位以内、フレッシュキーパー部門でも上位を狙うことを目標に取組みました。9月ごろから既存のお客様にDMを送り、再来訪問で地域の営業を強化しました。

かくして、そこから12月のコーティングの予約へつながりました。

一番技術力にこだわり、夏ごろから技術の見直し、品質の向上に努めたことで自信を持って受注、施工がで12月多くのお客様に喜んでいただけたと思います。

鳥取県 (株)ENEOSウイング 米子インターチェンジTS 405.3万円

お客様の満足のために



受注から精算までの見直しを実施。普段よりもお客様の要望に沿った提案、満足いただける品質を提供することを第一に考えました。結果、お客様に喜んでいただけます。

車に施工することができます。スタッフの技術力も大きく成長して、自信を持って提案・施工ができます。これからも「お客様の満足」が提供できるよう技術を高め、県1位と全国TOP100を目指します!

愛媛・高知 (株)天宗 D.Dセルフ城東SS 351.2万円

新商品でランクアップに成功!



今までと大きな違いは、ECOダイヤやフレッシュキーパーと新商品から登場。お客様から新商品の問い合わせも増えました。クリスマスからアラカルトからフレッシュキーパーへ変更するお客様が

自然と増えました。新規のお客様も施工いただき、新たな顧客も増えました。仕上がり品質も絶好、お褒めの言葉もいただきました。今後もキーパーを提案し、キレイな車を増やしていきます!

宮崎県 (株)ENEOSプロティア D.Dセルフ都城店 486.0万円

昨年より施工台数が約3倍増加!



10月から既存のお客様へのDM配布、電話での連絡を行い、仮予約を取りました。またフォトログ投稿を欠かせず実施したこと、Web予約システムからの予約・問合せも増え、新規のお客様からの予約につながりました。

フレッシュキーパーは以前クリスタル施工しているお客様に声かけて施工された

り、新規のお客様がサイトを見て予約されることがほとんどでした。「全然汚れません。肌触りも良くて気に入りました」と好評をいただきました。