KeePer PRO SHOP

第11回 キーパー選手権結果&入賞店舗インタビュー

全国総合

全国総合 1位 1274ポイント
九州・沖縄ブロック 1位

マツハヤ石油(株) Dr.Driveルート・エムチトセ給油所(長崎県)

中嶋所長(中央)、中冨副所長(右から2番目)

絶対の自信、全員の高い技術、そして一丸で全国総合1位へ

全員の技術レベルを上げる3段階の合格

マツハヤ石油(株) Dr.Driveルート・エムチトセ給油所は、普段から技術を非常に大切にし、「品質」「時間」「スタイル」すべてにおいてプロフェッショナルであるよう全店で心がけている。新しいスタッフが入るとまず作業目標を立てさせ教育する。教育したスタッフ、副所長が合格を出し、最終的に所長自らも合格を出して初めてお客様の車の作業ができるようになる。それによりスタッフや副所長、所長の技術にも磨きがかかり、全員の技術レベルが高くなっていくのだ。

予約表を中と外に用意し給油のお客様にアピール

11～12月合計でギネスを達成するように目標設定をした。まず10月にコーティングのリピーターや給油カードのお客様に1,000通近いDMを送り、送ったお客様に電話し、コミュニケーションを取った。店頭ではチラシを配って、11～12月にキャンペーンを実施することを告知。告知が一巡した10月末、予約取りを開始。値引きはせず、お客様とひたすら会話をした。スタッフ全員で予約の目標を立て、実績と目標、活動を共有。店内の大きなカレンダーと、給油待ちからも見える位置にホワイトボードを置いてぎっしりある予約情報を書き込み、給油中のお客様に見せることでさらなる信頼を獲得した。

ゲストルームの中の大きなカレンダーと給油フィールドに置いたホワイトボードに予約状況を書き込み、お客様に「見せる」予約の案内を作った

一丸で全国総合1位に

12月、クリスタルキーパー241台、ダイヤモンドキーパー60台を施工。クリスタルキーパーの約半分はリピーターで、半分は新規のお客様。一昨年施工したお客様はほとんどリピートしており、年々増えていくクリスタルキーパーのリピーターに、今年の年末への大きな手ごたえをも感じている。ダイヤモンドキーパーはほぼ新規。お客様との会話の中で、自然にダイヤモンドキーパーに移行したお客様が約5人に1人いたという。「フルサービスの特長を活かしてお客様との信頼関係を築き、楽しい職場を作りたい」と所長。スタッフ一丸でお客様の喜びを作っている。

	台数	ポイント
クリスタル	241	723
ピュア	76	76
ダイヤ(アクア)	60	300
メンテナンス	14	14
アラカルト	161	161

全国総合 2位 1155ポイント
関西ブロック 1位

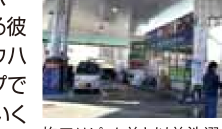
紀洋石油(株) セルフ白浜インター店(和歌山県)

キーパーラボ卒業生と1,155ポイント

(左から)船渡課長、中本店長、スタッフ下向さん

息子を3年、修業させたい

キーパーラボ卒業生の船渡君が和歌山県田辺市からキーパーラボにやってきたのは約3年前。石油販売会社を経営している彼の父親が、今後伸びるであろう洗車・コーティング事業のノウハウと技術を身に付けさせ、現有の2軒のキーパープロショップで活かすこと、将来的に洗車・コーティング専門店を展開していくことを見通し、キーパーラボで彼を修業させたいと依頼された。



施工はピット前と以前洗濯機があった場所の2カ所

「まず技術」のセオリーを見せる、教える

3年が過ぎ、彼が紀洋石油(株)に戻ったのは昨年の11月初旬。コーティング課・課長となった彼はまず、2軒のSSのスタッフ全員を集め、キーパーラボで毎日やってきた手洗い洗車やコーティングなどの作業を見てもらった。彼の作業を見たスタッフの印象は「無駄がまったくない!速いのに、完璧にキレイ!」だった。「手間がかかって、時間もかかる」というイメージを完全に変えてしまった。それから11月下旬まで、マンツーマンで丁寧に洗車とピュアキーパー、クリスタルキーパーを教えた。「まず技術」は、プロショップもラボも変わりなく、キーパーのセオリーだ。

自信を持って、「営業」をかける

同時進行で、社長はスタッフ全員の車とその家族の車までにクリスタルキーパーをかけさせた。ツヤ、水はじきの良さを再確認させ、自信を持ってお客様や知人に「営業」をかけた。60台ほど予約を取ることができた。社長いわく「クリスタルキーパーの営業は、広範囲で、こちらの思った時に、思った人にできる。ガソリンスタンドで随時、誰にでも営業できる商品は少ない」という。他のキーパープロショップのように集中予約キャンペーンがやれなかった代わりに技術の訓練と同時進行で「営業」をやったのだ。

社長は11年28万km走った自分の車のツヤを見せ「営業」した。もちろんクリスタルキーパーをかけている

スタッフ3名で100台のコーティング施工を獲得

販売促進策は、ローカル新聞に11月、12月に各2回広告を掲載。店内ではフォトログを接客カウンターに設置し、メニューブックを新調。ミニメニューのパンフレットも用意した。あとは店頭でのアプローチが主になる。店頭スタッフは船渡君を含めたスタッフ3名とアルバイト。店頭でのお客様との会話で約100台のコーティング施工を獲得した。特にクリスタルキーパーは、お客様に伝えやすくほとんどのお客様が話を聞いてくれた。スタッフ3名と時間によってはアルバイトを加え、お客様の少ない昼間にみんなで懸命に施工を行って、夕方から店頭での声かけとミニメニューを渡し、電話で予約受付。施工作業にも慣れ、台数が増えてきてもつらくなかったという。

	台数	ポイント
クリスタル	201	603
ピュア	90	90
ダイヤ(アクア)	20	100
メンテナンス	17	17
アラカルト	345	345

全国総合 3位 1063ポイント
九州・沖縄ブロック 2位

(株)りゅうせきエネルギー タウンズ店(沖縄県)

「確かな施工技術」と徹底した「アフターフォロー」

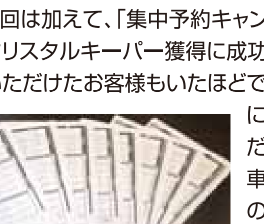
高いリピート率は、確かな技術力

「4連覇ができずにホント悔しいです」が、金城店長の開口一番の言葉だった。しかし次には「今年の目標は今年の冬の選手権全国1位です」と自信たっぷりに語ってくれた。今回の選手権では、1,000ポイントオーバーの1,063ポイントを獲得。加えて洗車・コーティングの収益もギネスを更新した。冒頭の自信の理由は、今回の選手権のポイントにあった。今回はアラカルト商品のポイントが追加されているため、その部分を除くとコーティングポイントは、前回よりも130%アップしている。クリスタルキーパー施工台数は、一昨年の180台に対して、今回は269台へと急増。内訳はリピート施工が129台、新規施工が140台であり、リピート率は72%に達する(11月に施工されたお客様までカウントするとリピート率は85%を超える)。この高いリピート率を生み出しているのは、高く、確かな技術力だ。現在コーティング技術1級資格者が6名在籍。接客・作業・引渡しの全てを必ず技術資格者が行うことを徹底しており、よりお客様の安心感と満足度を上げている。また前年12月にコーティングを施工したお客様にDM+電話フォローを確実に実施し、再施工の予約をきっちりと獲得した。11月末から近隣へのポスティングと店頭告知活動も実施。結果、昨年末の予約獲得結果は200台となった。

DM発送から3日後に電話でフォロー。確実に予約をとる

予約キャンペーンとグループクーポンで新規獲得

さらに今回は加えて、「集中予約キャンペーン」と「グループクーポン(紹介割引)」を実施し、新規のクリスタルキーパー獲得に成功した。「グループクーポン」により、1人で最高13台も紹介をいただけたお客様もいたほどで、今回新規で施工をしたクリスタルキーパーの約半分にあたる71台がこのグループクーポンでの紹介からだった。12月中旬からはじめたことが常連のお客様の車をキレイにする時期を考える時期と合致し、たくさんのご紹介につながった。今回施工した269台のクリスタルキーパーの確実なリピートが見込める今年の12月が今から楽しみだと金城店長。その表情に今後のさらなる飛躍を強く感じた。



初の試み「グループクーポン」は驚きの反響

	台数	ポイント
クリスタル	269	807
ピュア	131	131
ダイヤ(アクア)	5	25
メンテナンス	2	2
アラカルト	98	98

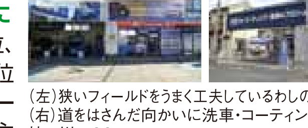
全国総合 4位 / 全国総合 6位
関東ブロック 1位 / 関東ブロック 2位

(株)矢嶋商店 川口SS(埼玉県) 1014ポイント

(株)矢嶋商店 わしの宮SS(埼玉県) 918ポイント

川口SSの矢嶋所長(左)とわしの宮SSの大澤所長(右)

素晴らしいライバル。全国4位&6位、関東1位&2位



(左)狭いフィールドをうまく工夫しているわしの宮SS
(右)道をはさんだ向かいに洗車・コーティング専門店を持つ川口SS

ピュアキーパーから販売の主体をクリスタルキーパーに

昨年8月の選手権で、わしの宮SSが関東ブロック1位、川口SSが2位とトップを独占。今回の選手権でも順位は逆になったがトップを独占した。それまでピュアキーパー主体であったのを今が旬のクリスタルキーパー主体の販売に変更したことが大きな要因だ。一昨年12月はクリスタルキーパーが両SSとも20～30台しかなかったが、今回は川口SSが160台、わしの宮SSが202台と飛躍的に上がった。

すばやい見積りと地道なポスティングで顧客獲得

この転換に使われたのが「見積り」。川口SSは11～12月にかけて約1,400枚もの見積りを出した。わしの宮SSでも約2,000枚を出し、同様の効果を得た。最初から値段を書き込んだ見積書をサイズ別にカラーコピーして用意し、店頭でコーティングの話になったら、すぐに渡した。ピュアキーパーのユーザーには、繰り返し施工の間隔が比較的長い方に、「お忙しいのですね、1年に1度のコーティングもありますよ」と見積りを出し、クリスタルに変更された台数もかなりあった。また(株)矢嶋商店では、毎月多くのポスティングを実施。0.1%のクリスタルキーパーの施工率だが、クリスタルはリピート率が高くお客様の固定化につながるため、長い目で見ると十分な効果だ。両SSがお互いを強く意識し、素晴らしいライバル関係にあり、それが大きなパワーの素となっている。

	川口SS		わしの宮SS	
	台数	ポイント	台数	ポイント
クリスタル	160	480	202	606
ピュア	76	76	69	69
ダイヤ(アクア)	38	190	12	60
メンテナンス	7	7	4	4
アラカルト	261	261	179	179

全国総合 5位
東海ブロック 1位

(株)遠鉄石油 キーパープロショップ森田店(静岡県) 1002ポイント

クリスタルキーパーの高いリピート率で東海1位、全国5位

(左から)伊藤チーフ、佐奈店長、スタッフの鈴木さん

クリスタルキーパー主体の販売へ転換

「クリスタルキーパー主体としたことが良かった」と佐奈店長は語る。一昨年12月はクリスタル88台、ピュア126台だったが、今回はクリスタル147台、ピュアを118台、ダイヤ・アクアを38台とクリスタルが最も多くなった。好調の要因はクリスタルキーパーのリピート率の高さにある。147台のうち110台が再施工、新規は37台。「繰り返し施工すると輝きが増すこと」を必ず伝えているため、「キレイにしたいときにクリスタルをしたい」と1年未満でも再施工するお客様もいるそうだ。

5冊におよぶ顧客ノート。約2,000名のお客様情報が記録されている

顧客ノートでお客様を覚え、技術を磨く

選手権に向けてDMを700件送り、来店のきっかけや電話の予約につなげた。また手洗い洗車のお客様へ見積りを120枚発行し施工に結びつけた。コーティング施工後、手洗い洗車を利用をされた際の被膜点検のフォローでも確実なリピートを作っている。仕上がりを見たお客様の表情や満足感をしっかり見つめ、顧客ノートに記録。「車の特徴」「要望」「家族や仕事の話題」「紹介をしていただいた方の名前」なども書き込み、顧客情報を把握・共有するとともに、技術や接客の改善を行っている。すべてのお客様に喜んでいいただくために技術を磨く、お客様のことを覚える。この2つの行動の継続があるからこそ、高いリピート率が実現しているのだろう。

	台数	ポイント
クリスタル	147	441
ピュア	118	118
ダイヤ(アクア)	11	55
メンテナンス	27	27
アラカルト	361	361

センター部門 1位 1382ポイント

(株)JOMOネット Dr.Drive 福岡空港店(福岡県)

(株)JOMOネット九州事業部では、コーティングセンターの専属スタッフが各店舗でダイヤモンドキーパーを施工しています。そのため、一般の店舗とは別に「センター部門」としてランキングいたしました。

「キーパーコーティングをやってよかった!」という水頭さん(右から2番目)とスタッフのみなさん

思いやりと心遣いを大事に

統括マネージャーの水頭(すいとう)さんは、キーパーコーティングを「磨きのリスクがなく、安全にお客様が喜んでいただける良い商品なので、自信をもっておすすめすることができる」という。施工証明書を使って引き渡しのトークの練習をしてから、格段にお客様へのサービスが向上。アフターフォローの道具が揃っていて、良い対応ができる点など、キーパーコーティングを採用して本当に良かったと語る。センター店としてポイント計上したのはダイヤモンドキーパーの半分だけ。クリスタルキーパーはすべて自店でのお客様で、センター店で施工している。248台のクリスタルキーパーとは素晴らしい実績だ。大切なのは「思いやりと心遣い」。お客様との距離が近く、会話をたくさんしている。セルフ洗車のお客様もコーティングのユーザーになることが多い。まだオープンしたばかりの同店。これから期待は大きい。

(株)JOMOネット九州事業部 コーティングセンターの久米田センター長

	台数	ポイント
クリスタル	248	744
ピュア	103	103
ダイヤ(アクア)	107	535
メンテナンス	0	0
アラカルト	0	0

全国総合(敬称略)

順位	店舗名	ポイント	ブロック別順位
1位	マツハヤ石油㈱ D.Dルート・エムチトセ給油所	1274	九・沖1
2位	紀洋石油㈱ セルフ白浜インター店	1155	関西1
3位	㈱りゅうせきエネルギー タウンズ店	1063	九・沖2
4位	㈱矢嶋商店 川口SS	1014	関東1
5位	遠鉄石油㈱ キーパープロショップ森田店	1002	東海1
6位	㈱矢嶋商店 わしの宮SS	918	関東2
7位	㈱弘善商会 D.Dセルフ青山店	885	東・北1
8位	井谷石油㈱ D.D榛原SS	865	関西2
9位	㈱東日本宇佐美 294号谷和原インター給油所	789	北関・甲1
10位	マツハヤ石油㈱ D.D稲佐橋給油所	766	九・沖3
11位	㈲白石石油店 庄内SS	756	九・沖4
12位	三和油業㈱ スーパーセルフステーション学園西町	632	関西3
13位	㈲ハタヤ サンパティック石下SS	629	北関・甲2
14位	明石石油㈱ セルフ天王SS	628	東海2
15位	㈱金沢丸善 手洗い洗車専門店 技	625	東・北2
16位	㈲アイビー石油 白藤SS	614	九・沖5
17位	東洋石油販売㈱ 成田セルフ&ルブドック成田店	608	関東3
18位	四国石油㈱ カーケアステーションセルフ綾南	541	中・四1
19位	マツハヤ石油㈱ 長与給油所	538	九・沖6
20位	東光石油㈱ 菊南給油所	537	九・沖7
21位	穴水㈱ D.D向町店	523	北関・甲3
22位	四国石油㈱ セルフ今里町	519	中・四2
23位	㈱東日本宇佐美 16号線千葉北インター	516	関東4
24位	㈱平川燃料 銀水SS	515	九・沖8
25位	豊通石油販売㈱ セルフ川原通	514	東海3
25位	㈱サントーコー D.Dセルフ京都南インター	514	関西4
27位	㈱東日本宇佐美 296号船取線花輪インター	508	関東5
28位	㈱東日本宇佐美 17号線深谷バイパス給油所	489	関東6
29位	林兼石油㈱ D.D時津	475	九・沖9
30位	マツハヤ石油㈱ 大村駅前給油所	470	九・沖10
31位	明石石油㈱ セルフ入野SS	466	東海4
32位	㈱正起北興 六甲登山口SS	446	関西5
33位	㈱新出光 セルフ荒子SS	445	東海5
34位	㈲アイビー石油 松橋北SS	440	九・沖11
35位	宇田川石油㈱ D.Dセルフ千代田SS	434	北関・甲4
36位	三重交通商事㈱ 桑名大山田SS	432	東海6
37位	セキショウカーライフ㈱ D.D羽生店	430	関東7
38位	マツハヤ石油㈱ D.D諫早貝津給油所	426	九・沖12
39位	相光石油㈱ 大江SS	422	九・沖13
40位	㈲紀南石油販売所 新宮SS	419	関西6
41位	土佐鉱油㈱ 新洗組ビッグウェーブ高知	417	中・四3
42位	喜多村石油㈱ D.Dセルフ医大通り店	415	九・沖14
43位	三和油業㈱ 明石	412	関西7
44位	東洋石油販売㈱ 神栖SS	410	北関・甲5
45位	㈱ENEOSフロンティア D.Dセルフ刈谷今川町店	408	東海7
46位	吉良オイルセンター㈱ 西尾吉良店	405	東海8
47位	折口興産㈱ 阿賀駅前SS	404	中・四4
48位	㈱Misumi 新別府SS	396	九・沖15
49位	㈱山下石油店 D.D猪ヶ倉SS	390	九・沖16
50位	三愛石油販売㈱ オブリステーション瑞穂通	386	東海9

ブロック

北関東・甲信越ブロック

1位 ㈱東日本宇佐美 294号谷和原インター給油所 789ポイント

目指せ!カーケア収益1000万円!

12月の最需要期をねらい、集客・告知活動をしました。コーティング、ボディーリペアを中心にお客様の「気になるところ」を聞き出しながら予約を取りました。結果は目標を大幅にクリア。今後も収益向上と次回の選手権に向け、お客様にキレイになる提案を続けます。

2位 ㈲ハタヤ サンパティック石下SS 629ポイント

リピート率9割以上! 自信を持ってやってきた結果!!

「お客様の満足」を考えて活動しました。そのおかげでDMを出したお客様の戻りは9割。洗車台数は減少傾向にありますが、コーティングのおかげで収益は伸びています。今後は、新規のお客様へ告知し、コーティングの良さを知っていただきたいと思います。

3位 穴水㈱ Dr.Drive向町店 523ポイント

ギネスに挑戦!! クリスタル100台を超えろ!

施工DVD、聞く接客DVDをスタッフ全員で検証。実践、訓練を重ね、年末前にスキルと自信をつけました。現状に満足せず目標を高く持ち、コーティング台数増加。お客様と自然体で会話したことで、アラカルト施工につながりました。

順位	店舗名	ポイント
4位	宇田川石油㈱ D.Dセルフ千代田SS	434
5位	東洋石油販売㈱ 神栖SS	410
6位	セキショウカーライフ㈱ 鹿島佐田店	309
7位	㈱アイラックス ホビータウン21SS	282
8位	㈱東日本宇佐美 4号矢板SS	276
9位	㈱アドバンス・カーライフサービス D.Dセルフ日立豊浦店	228
10位	カメイ㈱ つくば二の宮SS	223
11位	㈱丸山自動車 モドーリー三条	219
12位	㈱東日本宇佐美 294号下館南	209
13位	駒ヶ根自動車産業㈱ カーケアステーション南町	202
14位	青木商事㈱ フリーランスセルフつくば店	197
15位	㈱アドバンス・カーライフサービス D.Dセルフひたち野東店	196

東北・北陸ブロック

1位 ㈱弘善商会 Dr.Driveセルフ青山店 885ポイント

雪にも負けず「満面の笑み」でスタッフ全員奮闘!!

「ありがとう コーティングフェア 皆様のお車をぜ～んぶキレイに!」をスローガンに取り組みました。降雪地域のため、「コーティング施工し、雪落としを楽にしましょう」と提案。その結果口コミ、お客様からの紹介が多数を占め、新規のお客様に来店していただきました!

2位 ㈱金沢丸善 手洗い洗車専門店 技 625ポイント

悔しい!!

11月から全国入賞を目標に予約取り。ピュアキーパーのお客様にDM・電話で状態確認など行い、11月の時点で113台の予約をいただきました。また施工車はフォトログへの掲載を心がけ、Webからの問合せも増えました。アラカルト販売が少なく、課題が見えた選手権でした。

3位 ㈱金沢丸善 ワンダフルセルフ徳光インター 362ポイント

アラカルトをうまくおすすめすることができた

11月上旬に、前回ピュアキーパー施工のお客様へDMを発送。同時に店舗でも予約受付を12月最後まで行いました。予約台数は少なかったですが、当日施工を多くいただき、実績を作ることができました。コーティングとセットで窓ガラスフッ素やヘッドライトも多く施工できました。

順位	店舗名	ポイント
4位	カメイ㈱ D.Dセルフ多賀城店	340
5位	㈱三田商会 花巻東	338
6位	㈱金沢丸善 ワンダフルセルフ高尾	337
7位	カメイ㈱ D.D石巻中里店	316
8位	㈱弘善商会 D.D弘前土手町店	288
9位	ミヤセキ㈱ セルフ長町	287
10位	㈱金沢丸善 Mr.ファニー木津SS	285
11位	カメイ㈱ D.D利府バイパス店	269
12位	㈱弘善商会 D.D和徳新道店	265
13位	㈱金沢丸善 カーケアステーション二口	262
14位	㈱クラシマ D.Dセルフステーション八木田店	255
15位	㈱弘善商会 D.D黒石店	250

北海道ブロック

1位 ㈱小林本店 Dr.Drive栗山朝日 213ポイント

もっと北海道を盛り上げる!

11月中予約数が伸びず、12月に入ってから予約キャンペーンを3日間行いました。お客様としっかり会話することで施工につながりました。猛吹雪の中、ご来店していただけたお客様に心より感謝します。今年はもっと北海道を盛り上げるぞ!

2位 栗林石油㈱ Dr.Driveハートピット七重浜店 187ポイント

様々な施策に取り組み、全員でチャレンジ!!

11月は店頭でチラシ配布やタイヤ交換で来店したお客様へ見積り配布。12月には洗車のお客様にコーティング案内、新聞折込やオススメボードを使い当日施工や予約取りを実施。モチベーション維持のため、中間報告したり、洗車目標の他にコーティング目標を設定し、全員で取り組みました。

3位 太陽商事㈱ 真駒内営業所 171ポイント

品質を維持してリピーターを蓄積!

お客様への声がけを徹底し、灯油配送での訪問時にもコーティング提案をして予約、受注につなげました。また、半年以内にコーティング施工したすべてのお客様へDMを送り、施工期間が空いているお客様に、再度施工を促しました。日々品質を意識し、リピーターが増えたことが入賞した秘訣です。目標を設定し、全員で取り組みました。

順位	店舗名	ポイント
4位	㈱小林本店 D.D南幌みどり野SS	146
5位	北海道エネルギー㈱ 米里営業所	115
6位	羅臼アポロ石油㈱ 日本最北東端SS	107
7位	㈱小林本店 D.Dウィング南郷SS	99
8位	㈱小林本店 D.D R234岩見沢SS	77
8位	㈱小林本店 D.D栗山SS	77
10位	栗林石油㈱ 藤野中央営業所	74
11位	地崎商事㈱ 八軒SS	71
12位	北海道エネルギー㈱ チャレンジ岩見沢SS	67
13位	栗林石油㈱ D.Dアーバンきの店	64
14位	北海道エネルギー㈱ 苫小牧若草SS	54
15位	ナラサキ石油㈱ 若草SS	50

関東ブロック

1位 ㈱矢嶋商店 川口SS 1014ポイント

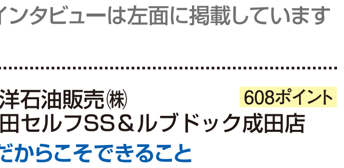
◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

2位 ㈱矢嶋商店 わしの宮SS 918ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

3位 東洋石油販売㈱ 成田セルフSS&ルブドック成田店 608ポイント

私たちだからこそできること



10～11月にかけて、コーティング見積書配布を実施。反応が良く電話予約があり、来店時にほとんどのお客様が見積書をお持ちでした。パンフレットを一緒に配布したのと、徹底した告知活動ができたのが良かったと思います。

順位	店舗名	ポイント
4位	㈱東日本宇佐美 16号線千葉北インター	516
5位	㈱東日本宇佐美 296号船取線花輪インター	508
6位	㈱東日本宇佐美 17号線深谷バイパス給油所	489
7位	セキショウカーライフ㈱ D.D羽生店	430
8位	㈱東日本宇佐美 297号市原インター	379
9位	㈱東日本宇佐美 16号君津	360
10位	㈱サンワ 浦和	334
11位	㈱東日本宇佐美 357号川崎産業道路	316
12位	㈱東日本宇佐美 357号浦安インター給油所	300
13位	㈱佐藤商会 CaReS 自由ヶ丘	281
14位	鈴木自工㈱ 車検のコバック 江戸川店	280
15位	青木石油商事㈱ 金沢シーサイド給油所	276
15位	宇田川㈱ D.Dセルフ柏中央店	276

東海ブロック

1位 遠鉄石油㈱ キーパープロショップ森田店 1002ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

2位 明石石油㈱ セルフ天王SS 628ポイント

不完全燃焼!

2位に入賞したことは大変うれしいですが、目標には届きませんでしたので不完全燃焼。スタッフ全員でお客様の要望に応えるよう心がけ、混雑しても品質を落とすことなく施工することを徹底しました。その結果、クリスタルキーパー107台、リピート率は約7割。さらに上を目指し精進します。

3位 豊通石油販売㈱ セルフ川原通SS 514ポイント

意地の上位入賞!!

お客様へリピート施工DMを中心に850枚を発送。スタートダッシュが少し遅れましたが、予約につながりました。日頃の告知活動のリターンで12月中旬以降に巻き返し!!リピート活動と日頃の告知活動の大切さを再確認し、スタッフたちの意地で上位入賞できました。

順位	店舗名	ポイント
4位	明石石油㈱ セルフ入野SS	466
5位	㈱新出光 セルフ荒子SS	445
6位	三重交通商事㈱ 桑名大山田SS	432
7位	㈱ENEOSフロンティア D.Dセルフ刈谷今川町店	408
8位	吉良オイルセンター㈱ 西尾吉良店	405
9位	三愛石油販売㈱ オブリステーション瑞穂通	386
10位	遠鉄石油㈱ 浜北	363
11位	伊伝㈱ D.D大仁店	329
12位	豊通石油販売㈱ 高蔵寺SS	318
13位	㈱ネクステージ セルフD.D緑丘店	310
14位	㈱山口デンソー CARWASH YAMAGUCHI 神の倉店	309
15位	伊伝㈱ D.D蛇ヶ橋	308

関西ブロック

1位 紀洋石油㈱ セルフ白浜インター店 1155ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

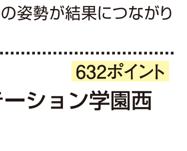
2位 井谷石油㈱ Dr.Drive榛原SS 865ポイント

コツコツとチーム一丸で完全燃焼

施工者は3人。車を5台並べて、1人で施工することもあり、ペンを持つ手が震えるほどでした。また、フッ素ガラスコーティングの施工もたくさんしていただけました。外回りの営業もみっちり行い、受け身ではなく、常に攻めの姿勢が結果につながりました。

3位 三和油業㈱ スーパーセルフステーション学園西 632ポイント

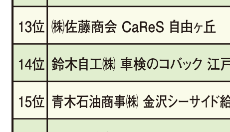
技術力で自信をつける!!



スタッフ全員がしっかりとコーティング技術を習得し、施工できるようにしたことにより、お客様に自信を持って提案でき、コーティング施工台数が11月末の予約時点で前年の実績をオーバー!!全員が1つになることができた結果です。

順位	店舗名	ポイント
4位	㈱サントーコー D.Dセルフ京都南インター	514
5位	㈱正起北興 六甲登山口SS	446
6位	㈲紀南石油販売所 新宮SS	419
7位	三和油業㈱ 明石	412
8位	㈱新出光 イデックス セルフ 滝野社インターSS	375
9位	松屋町サービスステーション㈱ 小阪SS	367
10位	㈱新出光 セルフ魚住給油所	353
11位	㈱サントーコー D.Dセルフ泉佐野SS	350
12位	㈱ENEOSフロンティア D.Dセルフ西宮店	334
13位	㈱正起北興 ホワイトカープラザ東山SS	318
14位	㈱サントーコー D.Dセルフ堺岩室店	299
15位	㈱ネクステージ D.D十三SS	291

中国・四国ブロック



1位 四国石油㈱ カーケアステーションセルフ綾南 541ポイント

顧客管理と予約取り

12月の選手権に向けて、11月中旬より予約取りを開始しました。徹底した顧客管理により、数多くのお客様にご予約をいただけました。年1・2度のピュアキーパーだった方にクリスタルキーパーへ切り替えていただけたことが1番の成果でした。

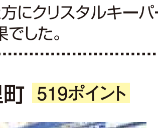
2位 四国石油㈱ セルフ今里町 519ポイント

リベンジ叶わず!!

夏の選手権で中四国トップを逃し、次こそはと臨んだ12月の選手権でしたが、またしても2位…。しかしながら、当社のSSで1、2位を獲れたこと、そして喜んでいただけたお客様が多くいらっしゃったことが励みとなりました。『継続は力なり』。次はレベルアップしてトップへ挑戦です!

3位 土佐鉱油㈱ 新洗組ビッグ・ウェーヴ高知 417ポイント

1台1台をきっちり自信を持って施工



11月中に折込、ポスティングを実施し、Webもすすんで活用しました。洗車・コーティングスタッフと給油スタッフを分け、自分の仕事に集中し、自信を持って作業できる体制を整えました。また月に1度コーティング施工者の技術と接客向上の品質トレーニングを実施しました。

順位	店舗名	ポイント
4位	折口興産㈱ 阿賀駅前SS	404
5位	四国石油㈱ カーケアステーション寒川町	362
6位	丸善商事㈱ ハートランド川内	359
7位	㈱大目商店 山手SS	348
8位	㈱福岡商会 琴平SS	334
9位	宮田油業㈱ カーケアセンター宮内店	333
10位	丸善商事㈱ B-cle応神給油所	327
11位	㈱西日本宇佐美 2号大野SS	320
12位	四国石油㈱ カーケアステーションセルフ海岸通り	310
13位	㈱西日本宇佐美 2号関門国道SS	302
14位	㈲関谷 D.D岡田店	297
15位	㈱サントーコー D.D呉駅前SS	286

九州・沖縄ブロック

1位 マツハヤ石油㈱ D.Dルート・エムチトセ給油所 1274ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

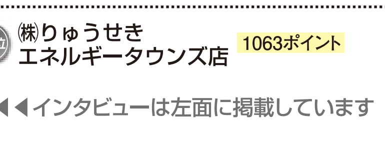
2位 ㈱りゅうせきエネルギータウンズ店 1063ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

3位 マツハヤ石油㈱ Dr.Drive稲佐橋給油所 766ポイント

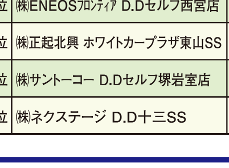
やることはやった!

昨年コーティングをしたお客様には電話での案内をし、70%が予約。スタッフの作業スピード、仕上げレベルが上がりました。フォトログも強化し、「ネットを見た」という新規のお客様も多く来店しました。品質向上のため、仕上がり確認もトリプルチェックを徹底しました。



順位	店舗名	ポイント
4位	㈲白石石油店 庄内SS	756
5位	㈲アイビー石油 白藤SS	614
6位	マツハヤ石油㈱ 長与給油所	538
7位	東光石油㈱菊南給油所	537
8位	㈱平川燃料 銀水SS	515
9位	林兼石油㈱ D.D時津	475
10位	マツハヤ石油㈱ 大村駅前給油所	470
11位	㈲アイビー石油 松橋北SS	440
12位	マツハヤ石油㈱ D.D諫早貝津給油所	426
13位	相光石油㈱ 大江SS	422
14位	喜多村石油㈱ D.Dセルフ医大通り店	415
15位	㈱Misumi 新別府SS	396

LABOブロック



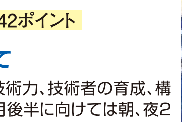
1位 キーパーラボ 足立店 1042ポイント

お客様へ感謝の気持ちを込めて

3ヶ月前行動、来店増を見込み、的確な技術力、技術者の育成、構築。感謝を込めたお客様フォトログ、12月後半に向けては朝、夜2回のWEB更新。全スタッフで選手権ポイントの意識強化。1年を通しての行動の結果だと思います。

2位 キーパーラボ 刈谷店 976ポイント

トータルでたくさん聞きました。



「新年はキレイな車で」とボディだけでなくガラス、ホイール、ヘッドライトとトータルでのコーティングを伝えました。たくさんのお客様から喜びの声をいただくことができました。アフターケアもしっかりし、リピートにつなげていきます。

3位 キーパーラボ 板橋店 938ポイント

新体制になり、初めての年末

クリスタルキーパーの施工技術(時間・商品品質)の向上を図り、結果168台のクリスタルキーパーを施工しました。また受注での取りこぼしを引き渡しで提案することで、次回へつなげることができました。改めて年末だけではなく、普段の取り組みが重要だと感じました。

順位	店舗名	ポイント
4位	KeePer LABO 八王子店	930
5位	KeePer LABO 高松西店	919
6位	KeePer LABO 岡崎店	852
7位	KeePer LABO 大府店	840
8位	KeePer LABO 安城店	794
9位	KeePer LABO 東海店	761
10位	KeePer LABO 上溝店	711
11位	KeePer LABO 相模原店	706
12位	KeePer LABO 松戸東店	703
13位	KeePer LABO 草加店	666
14位	KeePer LABO 知立店	653
15位	KeePer LABO 大須店	634