

快洗Wing導入で、 コーティング受注が上がる!

わずか3本の柱を壁ぎわに建てるだけで、手洗い洗車ステージができあがる「快洗Wing」。
そのダイナミックでスピーディな手洗い洗車によって、コーティング受注アップを果たした3つのプロショップを取材しました。

「見せる」洗車で、 新規のお客が増加!

●オレンジ石油(株) 曙東SS(広島県) / 渡邊 店長



コーティング専門店であることを強く打ち出し、手洗い洗車に力を入れたいと考えていたところにちょうど助成金制度の話聞き、導入に踏み切りました。圧倒的に作業時間が軽減されましたね。現在は、洗車だけでなく短時間の作業をWingで、フルコースなど時間がかかる作業は快洗Jr.を使用しています。同時作業ができるようになり、作業効率も上がりました。その分、仕上げやコーティングへ力を入れ、より丁寧な施工ができるようにしています。お客様をお待たせすることも少なくなりましたね。

また存在感のあるWingによって、手洗い・コーティング専門店というイメージが根付きはじめ、ダイナミックで丁寧な洗車を見た新規のお客も増えました。手洗い洗車のお客様の中にはコーティング施工車も多くコーティング受注にもつながりました。その成果があって前年比では130%。今後は、獲得した新規のお客様にリピートしてもらえるよう、DMの送付やキャンペーンを行っていきたくです。また、これまで主体だったピュアキーパーだけでなく、高性能コーティングも増やし、ゲートルームの改良や接客もしっかりやっていきたいと思っています。



手洗い洗車をきっかけに コーティングを提案

●コスモ石油販売(株) 名古屋カンパニー
セルフ三郷(愛知県) / 田中 店長



店舗をセルフ化する際、同時に手洗い洗車専門店の立ち上げを考え、洗車機を撤去し、Wingを導入しました。その結果、車をキレイにしたいという意識が高いお客様や新規のお客が増え、リピーターが来店のお客様の9割以上とリピート率も上がりました。2007年に導入し、2009年12月にはコスモ石油販売(株)カンパニー系のSSで全国1位の洗車売上300万円オーバーを達成しました。

また手洗い洗車がきっかけとなり、コーティングの受注も増えました。鉄粉が付いている車が多く、鉄粉除去とともに、ダイヤモンドキーパー・クリスタルキーパーをご提案した成果だと思っています。

販売促進としては、メンテナンスの割引券を配布したり、翌月がコーティングメンテナンス月のお客様へDMを送ったりしています。雨の日など洗車が少ないときには、メール会員様へクリスタルキーパー限定5台30%引きのメールを配信すると、すぐに2、3台は反応がありますね。その際の施工時には、オプションをご提案するようにしています。

今後はリピーターだけでなく、新規のお客も獲得できるよう、快速手洗い洗車の導入も考えていきたいです。



店頭でのコーティング販売の アプローチを積極的に

●日石レオン(株) Dr.Drive千葉店(千葉県)
/ 佐藤チーフマネージャー



快洗Wingを導入してから、新規の手洗い洗車受注が増えましたね。お客様にはよく「あの機械、何?」と聞かれます。手洗い洗車の作業場は、給油レーンからも待合室からも良く見える場所にありますのでパフォーマンス性はバツグンですね。

手洗い洗車の効率もぐっと上がりました。それによって、店頭でのコーティング販売のアプローチをより積極的に行うことができるようになりました。また、手洗い洗車のお客様にはコーティングを施工されている方も多く、コーティングの販売が伸びました。

昨年末、私が肺炎でダウンして現場に出られなかったのですが、手洗い洗車は順調に回りました(笑)。その成果あって、昨年12月のキーパー選手権・ピュアキーパー部門関東ブロック5位を獲得することができました。販売促進は、各種コーティングのメンテナンスDMを送付したり、店頭でコーティングチラシを月に1,000枚、4・8・12月の繁忙期には3万枚ほど配布しています。

これを機に、洗車・コーティング専門店として、クリスタルキーパーを中心として、高性能コーティングの販売を強化していきたいと思えます。

