

「お待たせしました！2017年夏のキーパー選手権結果発表&入賞者インタビュー / 「技」と「湊」、両店が“勝った”ぶっちぎりの戦い！



全国総合優勝

(株)金沢丸善
手洗い洗車専門店 技 627.8万ポイント
(石川県1位)

600満点越え、ダントツの勝利！



全国総合準優勝

(株)金沢丸善
ワンダフルセルフ湊 615.6万ポイント
(石川県)

【集計結果】
●ピュア…23台 ●ダブルダイヤ…13台
●ミネラルオフ…11台 ●ダブルダイヤプレミアム…5台
●クリスタル…127台 ●ダイヤAメンテ…39台
●ダイヤ…38台 ●ダイヤBメンテ…17台

【集計結果】
●ピュア…30台 ●ダブルダイヤ…14台
●ミネラルオフ…41台 ●ダブルダイヤプレミアム…5台
●クリスタル…135台 ●ダイヤAメンテ…15台
●ダイヤ…32台 ●ダイヤBメンテ…12台

5度の準優勝から念願の初優勝！

(株)金沢丸善「手洗い洗車専門店 技」(以下技)は、過去のキーパー選手権で5度も準優勝している猛者。最後まで競り合って、準優勝に甘んじてしまったとも言えなくも、今回かなり思いのこもった初優勝です。



「手洗い洗車専門店 技」外観

2度の全国優勝、すべてにおいて圧倒的！

一方、(株)金沢丸善「ワンダフルセルフ湊」(以下湊)は、1000ccクラスの大繁盛セルフSS。車検、保険を含め、すべてにおいて圧倒的、キーパー選手権では2013年冬、2014年夏の2度全国優勝を果たし、毎年全国トップクラスにランキングされる常勝のキーパープロショップです。地域ナンバー1店舗と言っても過言ではありません。

両店舗、3位以下を150万ポイント引き離す！

「湊」は、今夏を同社「技」と抜きつ抜かれつのデッドヒートを繰り広げ、最後の1日で「勝った」と確信したのもつかの間、集計してみると僅差で

敗れ、がっかり。負けて準優勝に甘んじたと言ってしまうまでもありませんが、選手権に参加した全国二千数百店のプロショップの中で「2位」。しかも1位の「技」は627.8万ポイント、2位の「湊」は615.6万ポイントで、わずか12.2万ポイント差しかなく、3位以下を150万ポイント以上引き離れたぶっちぎりの結果。今回は「技」と「湊」の両店が「勝った」選手権だったともいえます。



「ワンダフルセルフ湊」外観



「ワンダフルセルフ湊」ゲストルーム 「即取り」の板角さん

リピーターまたはリピーターの掘り起しが9割

(株)金沢丸善では、長年KeepPerを販売しており、リピーターのお客様が大変多いので、会社としてキーパー選手権向けの販促企画は特になく各店舗の「自発的」販促プランに任されています。

「技」のプランは「スリープしているリピーターの掘り起し」。選手権前の7月の最初からピュア、クリスタル、ダイヤまですべてのキーパーについて再施工に来ていないお客様をリストアップし、1件ずつ丁寧に、全部で約500件に電話しました。この電話が思った以上に手ごたえがあり、クリスタルを中心に約130件が予約され、施工につながりました。スリープ客に対する電話作戦で、ヒット率約25%とは素晴らしい。これが8月の選手権中に得たポイントの約半分、残りはいつものリピーターのルーティンでの施工です。よって8月中に施工したキーパーの約90%がリピーターでした。

電話で獲得した予約も、ルーティンでの再施工も、7月中に予約をしていただいたお客様には10%割引と「前席掃除機掛け」「全席内窓拭き」「洗車予約券」をプレゼントした。金沢市の隣の松任市も、今年は雨が大変多かったそうだが、予約のお客様はほとんどキャンセルなしで、雨が降っていても施工をさせてもらった。

「湊」も同様、リピーター中心の受注で、得意な「車検」には、必ずKeepPerを案内し、きっちりダイヤなどを施工していました。リピートのお客様90%、新規のお客様10%とこちらも「技」と同様の構成比となっています。

最後の最後で「早い」がものをいう

「技」の「スリープしているリピーターの掘り起し」プランが成功したのは、準備が早かったこと、仕事がうまく分担されてスムーズに流れたことが大きい。電話の対応は西森さんが一手に引き

受け、富山さんが店頭で受注し、女性2人で窓口を務めました(女性が窓口だからか、キーパーのお客様は50%が女性だそうです)。

山田所長、岩原さんらが先頭に立って、彼女たちを含めた若いスタッフたちが店全体の作業を効率よく回しました。



店頭で声かけ担当、富山さん 電話対応担当、西森さん



山田所長 岩原さん

キーパーの技術に裏付けられた品質の高さがリピートを呼び、優勝を勝ち取ったことに違いありません。最終日まで競り合って、最後の最後が一番のライバル「湊」にどうしても勝ちたいというみんなの気持ちが、過去5回の準優勝を乗り越えて、見事、初優勝につながったのでしょう。

「湊」にあえて「なぜ負けたのですか」と敗因を聞くと、「準備を始めるのが遅かった」「技」に負けるかもしれないと気づくのが遅かった」と、「遅かった」という言葉がたくさん出てきました。準備や根回しの「早さ」は、最後の最後にもものをいうかもしれません。悔しい。しかし、十分な結果です。

全国総合 3位

463.2万ポイント (株)菅田 川俣駅前給油所 (福島県1位)

技術コンテストで技術力を高め、8月230台施工！地域のお客様を大切に、予約につなげる



【集計結果】
●ピュア…10台 ●ダブルダイヤ…1台
●ミネラルオフ…2台 ●ダブルダイヤプレミアム…0台
●クリスタル…218台 ●ダイヤAメンテ…2台
●ダイヤ…15台 ●ダイヤBメンテ…2台

DMは送らず、直接お客様に話しかけて予約につなげる

キーパー選手権がはじまる前に、すでに160台予約がありました。店頭でおすすりめしたり、チラシ新聞折込をしたわけではなく、ほとんどリピートのお客様です。もともと来店数が多いので、完全に地域密着型です。DMは送らず、ガソリン給油や洗車などで来店される方にお話をし予約につなげています。普段から洗車などで満足していただいているからこそできることです。またあまり来店がないお客様や、1年過ぎてし

まったお客様には、電話をしたり、直接自宅や会社を訪問したりと、積極的にアプローチをしています。そのため、リピートが積み重なり、年々売上が上がっています。

お客様の施工時期をしっかりと把握しておく

大切なのはお客様の施工時期を把握しておくこと。方法は施工証明書をコピーし、施工内容や気をつけたことなどを書き留めておき、ケースに12ヶ月分収納しておくのです。アナログですが、この方法が一番手間なく、共有しやすいです。



施工証明書をコピーし、施工内容や気をつけたことを書き留めて収納ケースに保管。アナログだがみんなが共有できる。

新規活動はタウンメールで

地域を限定し、封筒を直接ポストに入れてくれるのがタウンメールです。毎年実施し、年々効果が上がっていて、今年は約30人の新規顧客が来ました。需要期に行くと効果がとてもあります。

技術コンテストに出場したのも大きなポイント

今年は全国大会にも出場できました。明らかに店舗全体の技術力が上がり、施工時間がとにかく早くなりました。8月は1ヶ月間で230台のコーティング施工をして大変でしたが、おかげでやり切れました。来年のキーパー技術コンテストでは全国制覇をねらいます。今から食事なども制限し、体づくりをはじめています！