



技術情報

春先特有の悩み...

花粉の汚れは、“お湯(50℃くらい)”で除去できます

花粉に含まれるべトべトとした「ペクチン」が原因となり、塗装にシミのようなものが表れる場合があります。春先特有の汚れである花粉の汚れから守り、キレイにする方法をお伝えします。

ステップ1 花粉がついたら... 「まず洗う」

花粉がついたら、まず洗車することが肝心。花粉に含まれるペクチンが塗装にこびりつく前に洗えば、花粉もただのホコリと同じように洗い流せます。

★拭き上げはキーパークロスで!

洗車後、キーパークロスで拭き上げれば、掻き取り効果で花粉をキレイに取り去ることができます。これは意外と大きな効果があります。



ステップ2 花粉が軽いシミになったら... 「“お湯(50℃くらい)”に浸したキーパークロスで拭く」

花粉がついて少し時間が経っていて、洗車しても落ちない場合は、お風呂より少し熱い程度のお湯でキーパークロスを濡らし、絞らずにそのまま拭き上げます。キレイになったら、乾いたキーパークロスで拭き上げます。

厚手のゴム手袋を着用し、火傷に気をつけながら作業してください



バケツにお風呂より少し熱いお湯(50℃くらい)を汲み、キーパークロスを濡します



バケツからキーパークロスを取り出し、絞らずにボディを拭き上げます。キレイになったら乾いたキーパークロスで仕上げます

ステップ3 花粉が完全なシミになっていたら... 「熱い“お湯(70℃くらい)”をかける」

花粉がついて相当な時間が経つと、ペクチンが塗装にしみこみ、強固にこびりついた「シミ」のように見え、洗車したり、50℃くらいのお湯で拭いても落ちない場合があります。そんな時は、70℃以上のかなり熱いお湯を塗装にかけて、火傷しないようにキーパークロスで拭き取れば、跡形もなくキレイになります。



70℃以上のお湯をかけてキーパークロスで拭き取ればすっきり!

結論

「花粉のシミは、夏になって気温が高くなると、自然に消えてしまいます」

ペクチンは一定の温度により熱くなると壊れ、花粉のシミは消えてしまいます。熱いお湯をかければ、花粉のシミは消えるのはもちろん、夏を迎えて気温が高くなれば、ボディは50℃以上、時には70℃を越す場合もあり、花粉のシミは自然に消えてしまいます。



花粉のシミを消すために絶対にやってはいけないこと

①ゴシゴシこすらない

コンパウンドやポリッシャーでゴシゴシと削り落とすとしても、塗装の内部にはペクチンが残っており、またシミができたようになります。塗装を傷める可能性があるため避けましょう。

②ヒートガンを使用しない

電熱線で空気を直接熱するので、塗装にダメージを与えるまでの高温になる危険性があります。



ヒートガンは塗装にダメージを与える危険性があります

③スチームクリーナーを使用しない

スチームクリーナーのアタッチメントにクロスを巻きつけて、70℃以上のスチームを出しながら、塗装面に接触させ続けることで、効率的に温めることができます。しかし、高熱で巻きつけたクロスの色や拭き跡が塗装面にうつってしまう危険性があります(クロス以外の様々な素材でも完全に解決できませんでした)。



花粉のこびりつきを防ぐには...

「花粉のシミの除去後、キーパーコーティングで塗装を保護しておくことをおすすめします」

クリスタルキーパーとダイヤモンドキーパーは、花粉のこびりつきやシミを防ぐのに、かなり効果があります。

キーパーLABO新店立ち上げ奮闘レポート

昨年6月、宮城県仙台市に「キーパーLABO仙台長町店」がオープン。店長は、それまで仙台営業所にて営業を勤めていた渡辺淳が担当。店舗をゼロから立ち上げ、売上を上げるまでの1年間を振り返った。

不安とスタートライン

ひたすら洗い、コーティングし、肌で現場を感じる

2015年2月、店長業務を学ぶため、埼玉県にあるキーパーLABO草加店に勤務しました。今まで、キーパーLABOには年末の本当に忙しい時しか入っていませんでした。

勤務の前日にお店に行った時、最初に感じたことは、スタッフが身内の人間にも元気良く笑顔で挨拶しているということです。初心にかえってスタートしようと思えました。

現場はリアルで、道具の位置、動線などすべてに意味があることを実感しました。数日間は、ひたすらお客様の車を洗い、コーティングをして、肌で現場を感じました。

お客様の笑顔・自信

スタッフの動き、表情が見えるようになった

お店にも慣れ、10数年ぶりの受注。事前に中島課長にロープレをやらしてもらいました。本番、緊張している私に、中島課長は「お客様に聞けば何でもわかりますよ。お客様が迷っていたら「お任せください。絶対にキレイにします」と言えばいいんです」とアドバイスをくれました。受注ができるようになると楽しくなり、「絶対にキレイにしてやろう、お客様の笑顔が見

たい!」と思えるようになりました。

お店の仕切り役を任せられるようになると、スタッフの動き、表情、作業の進行、9番(休憩)、5番(食事)の取りまわしなど全体が見えるようになり、自分よりスタッフのことを優先で考えるようになりました。初めて店を任せられた日は、来店が27台、売上が17万円だったと記憶しています。

歯がゆさ・想い・変化

とにかくキレイにし続けたら、お客様の歯車が大きくなった

5月中旬、仙台長町店での勤務になりました。6月オープンに向け、近隣の営業やポスティングをスタート。仙台長町店はオープン割引をしない、品質と技術で勝負することになりました。初日は、来店が6台。初めてのお客様は、世田谷店のお客様でした。「ようやくできたね。おめでとう」の一言が嬉しかったです。

オープン当初は、ポスティングをしたから、Webに掲載したからといってすぐに反応があるわけではありません。売上0円の日が続くこともありましたが、歯がゆさはありましたが、とにかく1台1台想いを込めて、お客様の愛車をキレイにしました。

9月頃、リピートやご紹介のお客様が増えはじめ、9月は来店ゼロの日が2日間しかありませんでした。お客様がお客様を呼び、その歯車が大きくなりはじめていると感じました。



渡辺 淳 (現在は仙台営業所長)



12月 集大成

ポスティングなどの地道な販促活動で、お客様が戻ってきた

12月に向け、2カ月前から準備を行いました。ポスティングや受注時にアンダーコートをご案内しました。リフトでアンダーコートを見せたり、Webで「雪が降る前に車を守りましょう!」とアピールしました。ポスティングは3万枚実施。同じエリアに3サイクルはポスティングをしました。自分たちの足で配布したことで想いが通じたのか、「ポストに3回パンフレットが入っていて、運命を感じた」と来店されたお客様もいらっしゃいました。やって良かったと思える瞬間でした。

20日の時点で達成まであと100万...不安になりかけた残りの1週間、今までご利用いただいたお客様が戻って来たのです。紹介のお客様も来店され、30日の売上が39万円、過去最高でした。1週間で112万円の売上が出ました。予算達成です。現場でしか味わえない悔しい思いや、達成の喜びを皆で共感できたことは何よりも嬉しかったです。「現場を知らない人間がLABOを語る資格はない」。本当にそう思えた1年でした。