

全国の快洗隊・キーパープロショップで競われた 第4回キーパー選手権 最終結果発表!

ピュアキーパー部門は100台/月オーバーの店舗が続出!
高性能コーティングもハイレベルな争いに!!

第1回が2007年12月にスタートしたキーパー選手権。第4回を迎えた今回は、従来のルール(全コーティング実績のトータルポイント制)から、ピュアキーパー部門・高性能コーティング部門の2部門に分ける新ルールに変更。各部門・各ブロックの1位を目指して実績を競いました。今回、特に優秀な成績を取めた12のお店に入賞の決め手をインタビュー(★青文字/上段)、当社担当者のコメント(下段)とともにご紹介します。

第4回キーパー選手権・選考方法/
ピュアキーパー、クリスタルキーパー、ダイヤモンドキーパー等の各メンテナンスメニューにアイ・タック技研(株)が独自にポイントを設定。それらのポイントに施工台数をかけたものを結果ポイントとする。選手権実施期間は、2009年8月1日(土)~8月31日(月)。

ピュアキーパー部門

<p>東北ブロック 1位</p>  <p>東北ブロック 3連覇達成!! (株)三田商会 花巻東SS</p> <p>★リピート客が多い中、新規客獲得を目的として再度給油客に対してコーティングの案内をカーライフパンフレットを用いて実施。 ★特別お試しも兼ねてと会話のしやすさと受注率アップを込めてコーティング20%OFF券を使い、促進を図った。これが当たり新規客獲得と休眠客の掘り起こしもできた。</p> <p>花巻東SSの店舗の良さはスタッフ全員がキーパーを使いキチンとキレイを提供でき、そしてその良さを伝えられること。それを継続させるため、技術・接客の定期的なチェックを行っています。今後は高性能コーティングがコンスタントに施工できる店作りと技術のレベルアップを期待しています。</p>	<p>関東ブロック 1位</p>  <p>スタッフ全員で勝ち取った1位! (株)東日本宇佐美 17号深谷バイパス給油所</p> <p>★施工証明書の活用により、DMやEメールの発送、配信で常にお客様へアピール。結果リピート率のアップにつながった。 ★スタッフ教育の徹底。社内試験も開始し、販売につながった。 ★鏡面加工のメニュー化によりお客様のお車をキレイにできるキャンペーンが増えた。</p> <p>スタッフ全員の意識の高さが目立ちます。スタッフ教育の徹底により全員がお客様にしっかりと提案、アドバイスができ、仕上がりに関しても高品質な商品を提供することができています。スタッフ一丸となって取り組んだことがピュアキーパー部門1位という結果につながったのでした。</p>	<p>関東第2ブロック 1位</p>  <p>いつでも繁盛しているお店づくり マルネン(株) セルフ大里SS</p> <p>★店舗内が洗車や点検で盛り上がることで、お客様に洗車や点検・整備のイメージを持っていただけた。 ★お客様から相談を受けたり、洗車を頼まれたりする機会が圧倒的に増えた。</p> <p>このお店は決めたことを店舗全体で「徹底」して実践することができています。またスタッフ間の「コミュニケーション」や「結束力」が強く、全員で達成する意欲が強い店舗です。そのため、いつでも誰でも高いレベルの品質を提供でき、維持できていることが今回の結果につながったと思います。</p>
<p>北陸ブロック 1位</p>  <p>全員の意識とチームワークで勝負! (株)三谷サービスエンジン グリーンポート金沢</p> <p>★この時期に洗車キャンペーンを行い社員一丸となって自信を持ってお客様におすすめした。 ★SS全体の意識の盛り上がりはどこにも負けない!</p> <p>いつ訪問しても喜んでお客様をお迎えし、洗車・コーティングを行っているのが印象的。スタッフ全員のモチベーションも非常に高くチームワークの良いSSです。今回は北陸エリアにおいてピュア部門・高性能部門ともに1位でした。次回は全国部門で上位を狙います。</p>	<p>九州ブロック 1位</p>  <p>どこにも負けたくない!! (有)アイビー石油 松橋北SS</p> <p>★6月からコーティング予約(約200件)を入れていただいたお客様のフォロー(電話・店頭活動)が上手くいった。 ★スタッフ全員がピュアキーパーが好きだったが、昨年快洗ROを導入したことでコーティングの仕上がり格段に良くなり、よりお客様に積極的にコーティングの提案ができるようになった。</p> <p>とにかく中村所長を筆頭にピュアキーパーが大好きなスタッフばかりです。接客・受注も素晴らしいのですが、仕上げまでしっかりできているということです。リピートのお客様が多いことから、たくさんのお客様に毎回満足していただいている証拠だと思います。</p>	<p>快洗隊 1位</p>  <p>お客様とのコミュニケーションを大切に 快洗隊 車楽西条店</p> <p>★当たり前のことを当たり前キチンとやる。 ★特にこだわっていることはお客様とのコミュニケーション。自社メール会員800名にDMを送り、来店のきっかけ作りを強化したこと。メンテナンスDMをただ郵送するだけではなく、郵送後に必ず電話でのフォローをしてお客様との会話を常に意識している。</p> <p>とにかくお客様からの信頼がとて高い店舗です。今回のキーパー選手権はお客様と一緒に参加され、お客様も順位を気にされるほど全員が一つになって取組みました。日頃のお客様との関わりを大切にしている結果が今回の成績につながっています。</p>

高性能コーティング部門

<p>北海道ブロック 1位</p>  <p>声かけを徹底的に! 太陽商事(株) 真駒内営業所</p> <p>★今回のキーパー選手権で3位以内に入れなかったら、キーパーをやめるつもりでスタッフ全員で徹底した声かけを行った。 ★積極的に紹介をもらいにいった。(紹介をもらえそうだったら、多少のサービスもした)</p> <p>ハード的には決して恵まれていませんが、店長をはじめスタッフが情熱があります。お客様フォトログ等も利用してスタッフが一丸となって収益アップに努力しています。</p>	<p>長野ブロック 1位</p>  <p>お客様への声掛け、車検と合わせコーティングの見積りを 泉石油 松本インターSS</p> <p>★選手権中、給油のお客様に声掛けの実施。 ★車検の見積りと同時にコーティングの見積りを明記。結果、高性能コーティング受注につながった。 ★メンテナンス時期を過ぎているお客様にDMを出した。</p> <p>給油、車検、コーティング(洗車)という柱の中で、車検のお客様にコーティング(高性能)のご案内ができたり、給油時の声掛けでピュアキーパーの受注につながったりと、清水洗車アドバイザーを中心とした、スタッフの積極的な声掛けが徹底できたことが今回の結果に繋がったと思います。</p>	<p>東海ブロック 1位</p>  <p>すべてのお客様の受入れを徹底! (有)イマージン</p> <p>★20周年につき、クリスタルキーパー以上もしくはタイヤ4本以上お買い上げのお客様が利用できる2,000円割引券を発行。 ★すべてのお客様の受け入れの徹底。 ★メンテナンス時期を過ぎているお客様へDMを出す。</p> <p>現在、スタッフ4名が1級資格取得者。以前は作業状況によっては、お断りしていたこともあったそうですが、現在ではすべてのお客様の作業をやらせていただくことを徹底しているそうです。お客様の満足度も上がっているに違いありません。店舗のホームページもとても充実しています。</p>
<p>関西ブロック 1位</p>  <p>新生!今津店 (株)ENEOS フロンティア 阪神支店 Dr.Driveセルフ今津店</p> <p>★セルフとしてリニューアルオープン。スタッフ全員新鮮な気持ちでスタートできた。 ★キーパープロショップとして手洗いキーパー中心にコーティングを行った。 ★洗車の意識が非常に高く、一致団結して選手権に臨んだ。</p> <p>店舗全体が非常に明るい印象で、何よりも店長のヤル気!キーパープロショップとして頑張りたいという意気込みが強く感じられ、スタッフを上手にまとめられ、盛り上げていると思います。</p>	<p>中国ブロック 1位</p>  <p>提案力と接客力! (株)大目商店 山手SS</p> <p>★7月からの取組みでクリスタルキーパーに重点をおいた。 ★スタッフ自身がクリスタルキーパーの性能が上がったことをよく理解し、キーパー止まりだったお客様に自信を持って提案できた。 ★7月の長雨でダイヤモンドキーパー施工とダイヤモンドメンテが8月にずれ込んだのでうまく高性能が伸びた。</p> <p>手洗いはWINGでアピールしているのと、高性能が施工しやすいようにピット環境を整えているところです。</p>	<p>四国ブロック 1位</p>  <p>コーティング特化型店舗へ全面改装 四国石油(株)今里SS</p> <p>★今年7月、フルサービスからセルフサービスへの全面改装と同時に、コーティングに特化した店舗へと設備を整えたのが要因となった。 ★目立つ看板と専用ブースでアピール。新規が取れる店舗に。 ★セルフは集中してコーティング作業ができるので、今まで以上の品質の高い商品を提供できるようになった。</p> <p>ハード面だけではなくソフト面も強化されました。1級認定者3名の内、1人はアルバインドで全員の技術レベルがとても高く、自信を持って取組まれています。その自信がしっかりお客様に伝わり、接客面でもお客様の立場に立った説明を心掛け、今里SSファンを確実に増やしています。</p>