(株)矢鳴商店

全国総合 3位 1264ポイント　埼玉県 1位

川口サービスステーション

しっかり会話をし、納得していただき、お客様が選ぶメニューを大切にする！

キーパーコーティングの基本はピュアキーパーにあるので、日々確認している。コーティング作業の無駄をなくせば、手洗い洗車の動きにも確実に良くなる。お客様からみてパリパリしていないかを大事にし、お客様に気づく「気配り」、“あいさつ”は徹底している。ポスティングは11～12月にかけて20万枚。1日に4回手分けして行った。11月には1日8,000枚という日もあった。大きな地図を広げて、区分けをして自分たちで、全てやりきった。

女性のお客様には「新車だからやりなくていいよね」という方も納得してもらうために、駐車環境なども含めて、会話を大事にする。

「今までのコーティングのキレイさは、“新車で”。キーパーコーティングは、新車に施工しても、明らかにツヤが出て新車以上になります」といつも分かりやすく伝えている。施工すれば必ず喜んでいただけ、一緒に喜びを共感することが大切。

すでに次のイノベーションを視野にいる。例えば11月にピークを迎えた店頭での予約取りの活動の中で、“11月の需要”があることを感じた。12月だけではなく、毎月来るお客様とじっくり向き合う店舗を意識していく。

(株)ENEOSフロンティア D.Dセルフ八幡東田店

全国総合 6位 1170ポイント　佐賀県 1位

喜多村石油(株) D.D北茂安店

特別な言葉やツールはない。一人ひとりが意志を高く、気持ちを込めること！

10月、店頭告知と予約取り活動を始めた。またヘッドライトクリーンアンドプロテクトを案内し、120台施工した。

もともとスタッフの技術レベルは高かったが、上達会に参加し、すべての工程で圧倒的に時間短縮ができた。またレジンロにならて、さらに効率が上がった。

11月末の時点でコーティング予約は約120台。12月に入ってからは品質を大事に施工することをむらげた。12月中旬からは、お客様からコーティングお願いと依頼されるケースが多かった。特別な販売促進は行っておらず、口コミや紹介から依頼された。来た人すべてを受け入れようと、スタッフ全員で対応した。

「スタッフ全員が気持ちを込めた提案が、当たり前にできるかが大事だ」と満足店長は語る。

12月は洗車・コーティングで前年比350%、カーケア全体で200%の1300万円越えを果たした。

こかでクリスタルキーパーを置いた作業と思っていた。上達会で技術力を底上げしこの冬、クリスタルキーパーを20台以上施工する日もあり、その翌を超えることができた。スタッフは全員技術取得者、一つひとつの動きの目的を理解することが肝心。年3回のテストを行い、技術だけでなく受注や引き渡しも見直し、更新していく。2,816枚のフオトロア数を見て来店された方が増えた。インターネットも、ポスティングも、見積り活動も、お客様が来店されてからが本当の勝負だ。お客様が入ってきた瞬間のアイコンタクトで、全てが決まる。電話は、必ず3コール以内に出る。このようなことが活きてくる。

マツハヤ石油(株)

全国総合 7位 1104ポイント　長崎県 1位

D.Dルート・エムテヤ給油所

11月の予約活動で、無理しない施工ができた！

コーティング・カーケア予約目標金額を個別に設定し、11月にカーケア購入顧客すべての方にDM送付からTELフォローを毎日実施。早朝に目標を達成したスタッフもいたが、目標に届かないスタッフの分もみんなで助け合い、全員で予約金額を達成した。中嶋所長が毎日スタッフとショートミーティングを行い、「予約が同じ日時に偏りすぎてないか」「お客様に無駄な待ち時間が発生しないか」など全員で確認することを徹底しました。さらに、全スタッフに対して、店内受注・コーティング知識・引き渡しの訓練・接客確認を行い、全てのお客様にじっかり対応。クレームゼロで12月を終えた。

全国総合 16位 837ポイント　長崎県 2位

D.Dセルフ小川町

年末に最後のDM送付でアピール

12月20日に、カーケア購入履歴があるお客様全員に松尾所長自身で500枚以上手書きにてDMを送付。このDMを持参されるお客様が非常に多かった。赴任して8カ月目、セルフSSは初めての松尾所長。当初は戸惑いもあったが、お客様一人ひとりにきちんと提案することは同じだ。有資格者が必ず施工することを伝え、安心して任せてもらった。昨年11月に支店内の技術者に上達会実施、さらにレジンを使用することで技術者全員に上手く、早く・手抜かなく施工ができた。「社内に全国レベルのライバル店があるので、意識高く取り組むことができました。スタッフの頑張りを結果として残したい！この一心でした。」

全国総合 18位 789ポイント　長崎県 3位

D.D稲佐橋給油所

混雑時のスタッフの役割分担を決めて対応

11月の予約活動は当たり前、12月は混雑日・時間帯を見据え、スタッフの役割分担（接客・作業）を明確に決めてお客様に対応した。飛び込みのお客様も受け入れることができた。「まだまだやれる！」と福田所長。どんなに忙しくても、コーティング引渡し前には必ずトリプルチェックを実施。どんな人でも「もれ」はある。3人の技術者が仕上がり確認をすることで、高品質なサービスを提供する。技術者のレベルも高くなる。また12月はフオトログ更新をむしいやりでも徹底して行った（296枚掲載）。「他の店舗ができない時こそ、うちはやる。そうすればお客様にアピールができる。12月のお客様は、必ず来年のお客様になるから。」

(株)ENEOSフロンティア D.Dセルフ八幡東田店

全国総合 9位 1034ポイント　福岡県 2位

一切の値引きなし！技術と知識と信頼で勝負！！

チラシ投下、チケット販売、予約キャンペーン一切なし。一切の値引きをせず販売している。「値引きに頼らず、良い商品をキチンと販売できるはずだ」とリアン東チーフマネージャーの木村さんは語る。もともとタイヤ販売が得意なお店で、タイヤ交換との併売率が高い。12月のガススーテンプル施工者の3割はタイヤ交換と一緒に施工しており、7割が当てこのお店でタイヤ交換をしたことある人。タイヤ販売と共通して伝えているのは「施工しながら（汚いから）やりましょう。ではなく、せっかく長い労力にて施工しているのだから、良いタイヤ（良いコーティング）をやりましょう」である。

洗車リーダーの千々石さんは、「鉄粉の多い街なので洗車は丁寧に。お客様と一緒に現車を見て、触ってもらって、鉄粉の量をしっかりとコーティングを受注できる場合が多い」という。施工済のテーブに「パケツで水をかけて、撥水性能を見てもらうのは有効だ。予約施工ではなく、その場でお客さまとの施工が決まる。

全国総合 24位 716ポイント　愛知県・東京ブロック 3位

三菱石油販売(株) オプリステーション瑞穂通

スタッフ数は減、収益は前年のプラス150万円のワケは・・・

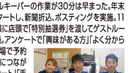
クリスタル施工台数は、昨年の50台に対して今年は107台へと2倍増。そのワケは、店舗全体の技術力が格段に上がり、自信が深まったことにある。一昨年は、50台程度の予約であった。昨年は170台、一昨年は「振り出し」だった。予約取り活動をしていた、キーパープロショップ1年目であり、不安があったため「値引きをしないと売れないのでは？」という気持ちが多くあった。それに対して、昨年は資格者、技術者が増え、1年の間にたくさんのお客様に喜んでいただけたことにより、自信がつき、「値引き」の要素をなるべく減らして「商品の告知」をまとした活動をした。倉知マネジャーは「もう値引きに頼らなくても、お客様に喜んで頂いて、勧められますよ」と、笑顔で語った。

全国総合 25位 707ポイント　茨城県 1位

(株)東日本宇佐美　294号谷和原インター給油所

「品質重視！1台1台しっかり満足の積みかさね！」を軸に全スタッフでやりきった！

積極的に技術者を増やした、結果、品質も安定し、同時もしっかりと守れた。10月に行った「上達会」により意識が変わり、今までのクリスタルキーパーの作業が30分は早まった。年末コーティングキャンペーンの告知は1月からスタート。新聞折込、ホームページ、11月末から毎週末の土日には、給油と洗車のお客様に店頭で特別来場券」を渡してプストームに入っていただき、施策会とアンケートを実施。アンケートで「興味がある方」「よく分からない」と答えた方にコーティングの話をしてその場で予約につなげたり、見積書をお渡しして、後日施工につなげることが多かった。また「コーティングオーダーシート」「手書き部品情報」「年末コーティングキャンペーン案内DM」、「ご給油カード」などをうまく活用したのも勝因だ。



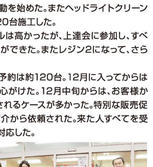
全国順位

順位	店舗名	ポイント	ブロック順位
1	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル万寿	1503	石川県 1位
2	衝白石石油店 庄内	1373	福岡県 1位
3	衝矢鳴商店 川口サービスステーション	1264	埼玉県 1位
4	衝金沢丸善 手洗い洗車専門店 技	1208	石川県 2位
5	衝矢鳴商店 わしの宮セルフステーション	1201	埼玉県 2位
6	喜多村石油衝 D.D北茂安店	1170	佐賀県 1位
7	マツハヤ石油衝 D.Dルート・エムテヤ	1104	長崎県 1位
8	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル高尾	1046	石川県 3位
9	衝ENEOSフロンティア D.Dセルフ八幡東田店	1034	福岡県 2位
10	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル宮光パインター	1026	石川県 4位
11	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル金石	910	石川県 5位
12	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル湖波	900	石川県 6位
13	衝金沢丸善 ワンダ"プロセルアイオン松岳	898	石川県 7位
14	井谷石油衝 D.D棟原ＳＳ	893	奈良・和歌山県 1位
15	遠鉄石油衝 キーパープロショップ"森田店	890	静岡県 1位
16	マツハヤ石油衝 D.D知力川町	837	長崎県 2位
17	衝新出光 セルフ荒子	823	愛知県・東京ブロック 1位
18	マツハヤ石油衝 D.D稲佐橋	789	長崎県 3位
19	東洋石油販売衝 成田セルフ&ルブ"ック成田	744	千葉県 1位
20	マツハヤ石油衝 D.D知力大村駅前	735	長崎県 4位
21	衝ENEOSネットキ"ー D.D小鯵駅前店	733	沖縄県・海外 1位
22	衝新出光 セルフ千代田町通	732	愛知県・東京ブロック 2位
23	衝杉谷石油 東尾道駅前	728	広島県 1位
24	三愛石油販売衝 オプリステーション瑞穂通	716	愛知県・東京ブロック 3位
25	衝富士宇佐美 294号谷和原インター	707	茨城県 1位
26	伊佐衝 D.D三島店	704	静岡県 2位
27	衝喜多村石油店 D.D知戸泉	699	福岡県 3位
28	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル加賀	697	石川県 8位
29	衝宇田川ローカ"ーション D.D知下代田	696	茨城県 2位
30	衝アイビー石油 松橋北	670	熊本県 1位
31	衝サントーコー D.D知万原都南インター	656	京都府 1位
32	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル新庄	647	石川県 9位
33	相光石油衝 六江	644	熊本県 2位
34	マツハヤ石油衝 D.Dルート・M本原	637	長崎県 5位
35	衝金沢丸善 金沢西インター	616	石川県 10位
36	衝金沢丸善 Mr.ファン・木瀬	614	石川県 11位
37	衝喜多村石油店 D.D知力那珂川中央	601	福岡県 4位
38	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル西南部	601	石川県 12位
39	カメイ衝 D.D知ク多賀城店	587	宮城県 1位
40	衝金沢丸善 M.ズバイパス大通り	575	石川県 13位
41	衝金沢丸善 金沢東インター	574	石川県 14位
42	紀洋石油衝 D.D石浜インター店	572	静岡・静波県 2位
43	衝金沢丸善 カーケアステーション二口	572	石川県 15位
44	衝金沢丸善 カーポアン有明	570	石川県 16位
45	マツハヤ石油衝 長与	560	長崎県 6位
46	衝金沢丸善 ワンダ"プロセル香日	560	石川県 17位
47	衝金沢丸善 キング"オブ"ステーション仙石	558	石川県 18位
48	三和油業衝 キーパープロショップ明石	557	兵庫県 1位
49	衝ENEOSフロンティア D.Dセルフ西宮店	557	兵庫県 2位
50	衝金沢丸善 Mr.トルヴテ安原	556	石川県 19位

センター店・キーパーラボ部門

1位 1581ポイント　サンアイ自動車(株)

広がる口コミ、お客様の喜ぶ姿が最高のモチベーション！



昨年夏のキーパー選手権で圧倒的なポイント数（1450ポイント）で全国1位を獲得し、今回も驚異的なポイント数でセンター店・キーパーラボ部門第1位となった。

増税前の需要から販売台数も好調で、早くから準備をすれば、各部門の自動車販売部、車検部、中古車販売班とともに1位を目指した。最近では口コミも広まり、コーティングを求めるお客様が増えた。また販売時に施工されたお客様が家族の車をお持ちいただくことも増えた。女性のお客様も8割ほど増えた。

納車時にツヤツヤに光るボディで感動していただいた後に、水弾きも実際に見てもらう。お客様の喜ぶ姿が、最高のモチベーションだという。

12月は予約台数も増え目が回るほどがむしゃら時期。だがそういう時こそ、道具や施工スキルを乱さず、最高の商品を提供するために当たり前のことをきっちりと行うことが大切だ。

2位 1513ポイント　(株)ENEOSネット　世田谷コーティングセンター

知識・技術・接客スキルを高め、キレイになる過程をイメージし、作業スピード向上

1年間、毎月1回の速装知識・商品販売のロールプレイングをSS店舗のスタッフを集めて開催。コーティングに関する知識が高まり、SSスタッフが自信を持って受注できるようになった。12月は受入れ体制の強化を図った。また作業品質の統一を図るため「技術研修会」を行い、11月に入ったスタッフも1カ月で1級技術認定取得。1日にできる台数を個々に考えて、「最初に車を見る癖」が備った。車を見てキレイになる過程をイメージすることで、作業の中でのキレイにするポイントを習得。作業スピードも向上した。

センター店のため、お客様と直接やり取りすることが少なく、昨年はトラブルになるケースが多かった。「事前連絡書」に、気が付いた点や今後のお手入れについて明記し、引き渡し時にSSスタッフが口頭でお客様に伝えるようにした。

3位 1429ポイント　(株)ENEOSネット　D.D港北インター店

本当に疲れました！でも最高に楽しかった！

スタッフ3人で、クリスタルキーパー250台、ダイヤモンドキーパー132台を施工した。

今回の結果には2つのポイントがある。1つ目は、センター店として限られた人数で作業を行うため、「高い品質」と「早い施工時間」の両方のお客様がなければダメだがバランスしてしまう。今年の4月ぐらいから、ひたすら練習、毎日が本番。マニュアルを徹底するために、マニュアルと100点にデアを毎日のように見てした。その効果はすぐに表れた。1月に行われた社内技術コンテストでセンターをまかされている内野さんが1位を取ったのだ。スタッフみんなが喜び、そのまま勢いで12月に入れた。

2つ目は、高いモチベーション。センター店では お客様との会話がありません。仕上がりの確認をしてくれるのは、SS店舗スタッフ。自己肥えているSSスタッフに「キレイになった～」と言ってもらえば、お客様に自信を持ってお渡しできる。だから逆に、高いモチベーションを維持できる。お客様にもちろんだが、スタッフも絶対に裏切れない。今後もさらにスタッフの技術レベルアップをする。それが結果に売り上げに繋がるはずだから。

順位	店舗名	ポイント
4	KeePer LABO 八王子店	1151
5	KeePer LABO 足立店	1048
6	KeePer LABO 東海店	1033

■ブロック別順位

北海道　道北振興(株) セルフ永山SS

1位 297ポイント

お客様の期待に応える！

一切の値引きをせず一年中をしっかり仕上げることで、フォロワ客に安心の声が増えた。お客様の期待に応えることが今回の結果につながりました。

青森県　(株)ネクステージ セルフ八戸湊高台給油所

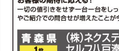
23ポイント

「まだまだです、今年からですよ！」

ご来店された お客様への声掛けを徹底し、興味のある方にアンケート・見積書を渡し、新規のお客様を獲得する活動を実施。結果、コーティング施工台数の6割がクリスタルキーパーに。

岩手県　(株)三田商会 花巻東SS

399ポイント



をのオススメ！ガラスフッ素コーティング

始まり、「良くなった」と喜ばれるケースが増えた。ガラスフッ素コーティングを積極的に提案。お客様全員へ声掛けを全スタッフが徹底してでき数字です。施工されたお客様の評判も良いです。

宮城県　カメイ(株) D.Dセルフ多賀城店

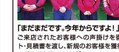
587ポイント

チームワーク！

ポスティング活動や自宅の日野副店長を筆頭に全員一丸となってできた結果です。次も頑張るぞ！！

秋田県　大昭石油販売(株) 亀ノ子給油所

286ポイント



下回りの点検からコーティングへ

ダイヤモンド系施工で取りの点検を実施。アンダーコーティング＋ボディコーティングの提案が功を奏しました。

山形県　(株)ENEOSフロンティア D.D山形西店

238ポイント

レジン2台大活躍！

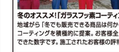
レジン2台になってクリスタルキーパーの作業性が飛びかったことで施工台数が飛躍的アップ！

福島県　(株)クラマ D.Dセルフステーション八木田店

409ポイント

栃木県　両毛丸善(株) ウイング国屋

376ポイント



事前準備で根本解消！！

ボスアング、指示提案へのDM送付とTELフォロー、店頭での徹底的な声掛け(会話)など、すべての活動を今まで以上に実施しました。

茨城県　(株)東日本宇佐美 294号谷和原インター給油所

707ポイント

群馬県　セキショウカーライフ(株) 太田インター店

459ポイント

ぜひ、やらせてぜひください！

予約のお客様にDMや電話でフォローをしたことで、ほぼ100%発生、発注の時間を多く取る事を意識して行い、商品を知ってもらう説明、何より自信を持った施工（ぜひ、やらせてください！）が加いたします。

埼玉県　(株)矢鳴商店 川口サービスステーション

1264ポイント

インタビューは 左面 に記載

千葉県　東洋石油販売(株) 成田セルフ&ルブドック成田

744ポイント

インタビューは 左面 に記載

東京都　鈴木自工(株) 車検のコバック　江戸川店

317ポイント

全てのお客様に提案

カウンター受注→外装確認→お客様と牛次・汚れの確認→開始→再確認の流れを徹底し、全てのお客様としっかりとしたコミュニケーションが取れました。

神奈川県　(株)サンオータス 松風台SS

433ポイント

品質を落とさずリピートに繋げる

4月、8月のキャンペーンでコーティングの拡販UP、キチンとした品質による価格を最大限に発揮、12月はクリスタルキーパーを軸としたコーティング仕上台の増加へとつなげりました。

新潟県　(株)丸山自動車 モドーリー三条

263ポイント

DMとチラシ効果で新潟No.1

DMの配送時期にあわせた、店頭でチラシを配布し会話のきっかけ作りをするなど新しい取り組みをしました。鉱金とコーティングのセット割引も効果的でした。

富山県　(株)ENEOSウイング 富山小杜TS

178ポイント

クリスタルキーパー中心の説明を

11月のプロショップ登録と同時に快挙した年進入スタッフを偏が洗車・コーティングを実施し、クリスタルキーパーを中心とした提案でほぼのお客様に施工していただけました。

石川県　(株)金沢丸善 ワンダ"プルセルフ湊

1503ポイント

インタビューは 1面 に記載

福井県　(株)G-7オートサービス オートバックスさばえ店

111ポイント

大切なのは毎日の積み重ね。

施工者が必ずお客様の前に出て聞いて提案することを意識。コーティング担当の山口さんを先頭に全員で取り組めました。質格者を増やしお客様のお客様に喜んでいただきます。

岐阜県　(有)マージン ガソリンスタンド

ご要望にキチンと応える

「お客様の要望をキチンと聞く」を徹底した結果、自信を持って提案でき、コーティングやプラカットなどお客様の要望を多く聞けました。自信の持てたお店の対応が結果の数字に表れました。

長野県　泉カーサービス(株) 松本インター店

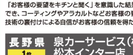
285ポイント

また来店して頂けるお店に

新入社員も増え、作業面での大幅な強化を行えました。接客面でも指分に お客様とお話しできる時間が作れるようになり多くのお手伝とを思います。

兵庫県　(株)KEEPERグループ D.Dセルフ西脇店

557ポイント



カーケア「下下内のこだわり」

(株)KEEPERグループ D.Dセルフ西脇店

レジン2で施工台数アップ

(株)金澤 キーパープロショップ松任

静岡県　遠鉄石油(株) キーパープロショップ森田店

890ポイント

1台1台に集中出来た結果

ピット作業、洗車、コーティングと1台1台に集中できました。上達会も行い準備万全でした。忙しい12月も1台1台に集中できました。

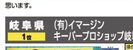
愛知県・東京ブロック　(株)新出光 セルフ荒子ＳＳ

823ポイント

インタビューは 左面 に記載

愛知県　(株)ENEOSフロンティア D.D山形西店

238ポイント



お客様の笑顔のキレイに、キチリと応えする

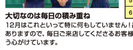
DMの配送時期にあわせた、店頭でチラシを配布し会話のきっかけ作りをするなど新しい取り組みをしました。鉱金とコーティングのセット割引も効果的でした。

広島県　太田商事(株) D.Dセルフさらめきステーション

538ポイント

三重県　(株)ENEOSネット D.D日永店

401ポイント



お客様が感動できるように！

実際に施工していただいたお客様の感動を多くの お客様にも知ってもらいたいと店内や宅配誌等で実施。鉱金・車検等お預かりの車にも魅力的に提案しました。

滋賀県　(株)クサンオ 湖南SS

236ポイント

1位をキープします！

10月に3回目の集中予約キャンペーンを実施。4人の1級資格者が在籍して、いつでもきっちり受け入れできる体制を整えました。次回も引き続きます。

京都府　(株)サントーコー D.Dセルフ京都南インター

656ポイント

チームで戦う！

チームで戦う、と言うスタイルを崩さず、選手権に臨みました。早い段階での予約取り活動を行い、忽ガラスコーティングを強化し、リピートの大事さ、1台1台が気持ち込めて施工するスタッフの姿勢が実感！！

大阪府　東洋石油販売(株) 外環なでＳＳ

539ポイント

次回はやりまっせ！

発注を改善し自信を持ってコーティング・プラカットを施工。このようなお客様に喜んでいただけたかと思いますが全国では6位以下、次回はやりまっせ！

奈良県・和歌山県　(株)金澤 D.D棟原ＳＳ

893ポイント

大切なのは毎日の積み重ね

12月はどのお店よりも来店されていますし、結果にも表れた絶対的自信があります。毎日に来店してくださるお客様に喜んでいただけるよう心がけています。

静岡県　遠鉄石油(株) キーパープロショップ森田店

890ポイント

1台1台に集中出来た結果

ピット作業、洗車、コーティングと1台1台に集中できました。上達会も行い準備万全でした。忙しい12月も1台1台に集中できました。

奈良県・和歌山県　(株)江津丸善 江津給油所

245ポイント

インターネットを活用！

11月にHPをリニューアル。ネットからの新規来店が増えました。自店地区でもネットの重要性を感じました。また ポイ ントを知らない お客様に知っていただく 良い 機会にもなりました。

岡山県　(株)ネクステージ D.Dセルフ大安寺ＳＳ

372ポイント

技術に自信あり

上達会を行い、スタッフ個々の技術が上がった事でクリスタルキーパーを早く出質なく仕上げる自信が付いたのがこれまでにないポイントにつながりました。

広島県　(株)杉谷石油 東尾道駅前

728ポイント

山口県　(株)西日本宇佐美 2号関門国道ＳＳ

363ポイント

ギネスの挑戦！

11月から仮予約取りを11月25日から確認フロービーに変更。受注ミスがなくなり、ほぼ100%の確実に施工しました。アルバイトまで徹底して予約取りできたことが成果に！

香川県・徳島県　四国石油(株) カーケアステーションセルフ屋島

477ポイント

スタートダッシュ！

12月前半の早い段階で、コーティング施工をできたので好良かったです。クリスタルキーパーのリピートは多くあったが、展開前後期のいまあまり大きな伸びは見られなかった。

神奈川県・海外　(株)りゅうせきエネルギー D.Dルート緑原給油

733ポイント

愛媛県・高知県　土佐給油(株) 新浜松インターウェーブ高知

419ポイント

リピートのお客様に感謝！

コーティングを施工前年から複数年でしたやの引渡しとてアフタルの提案ができました。高い品質を維持し、リピートして頂いたお客様に感謝です。

福岡県　(有)白石石油店 庄内ＳＳ

1373ポイント

インタビューは 1面 に記載

佐賀県　喜多村石油(株) D.D北茂安店

1170ポイント

インタビューは 左面 に記載

長崎県　マツハヤ石油(株) D.Dルート・エムテヤ給油所

1104ポイント

インタビューは 左面 に記載

熊本県　(有)アイビー石油 松橋北ＳＳ

670ポイント

予約管理がバッチリできた12月

リピートを1番に考えて予約やチラシと時期管理。また作業をより多く準備した結果、クリスタルキーパーが今年の2倍近くになりました。熊本なで達成できた！2月でした。

大分県　(株)西日本宇佐美 1の号宇佐

402ポイント

早期予約と顧客管理

「11月中に全員で100台」を目標に予約取り を開始し展準備期、12月は顧客管理を徹底し、予約の空きが多い場に電話にて活動を全員でできたの成功です。次は全国総合ランクイン！

宮崎県　(株)Misumi 新別府ＳＳ

523ポイント

先手は、営業時間！！

今回より 営業時間 県別の選手権になり11月から5名を始めるスタッフ「営業時間！」という気持ちが非常に高く、一般認証した結果だと感じております。

鹿児島県　(株)前野石油 D.D川辺

517ポイント

新記録へのチャレンジ

昨年、施工された お客様には、事前に予約を実施して90%ぐらいのリピート、スタッフが店頭でも、チラシ配布と受注施工コーティングの話明もしっかりと実施いたことと、入賞の結果にと思います。

沖縄県・海外　(株)りゅうせきエネルギー D.Dルート緑原給油

733ポイント

気持ち新たに再出発！

セルフSSに変わり初めの選手権。12月1日がオープン初日とあって最初の予約取りができ、既存顧客への電話予約がかつこむりとなった、今年の選手権は前期後半戦で、リピートして頂いたお客様に感謝です。