

雪国の春は、クリスタルキーパーが 洗車並みに爆発的に売れる!!

雪国地域では、春になるとクリスタルキーパーが他の地域よりも飛び抜けて施工される。その秘密を探るため、3つの店舗取材した。

北海道 キーパーLABO札幌店

クリスタルキーパー302台施工で売上ギネス達成

春のラッシュは道路が乾いた日、突然やってくる

キーパーLABO札幌店の女性スタッフ富田さんが「忙しい日がある日を境にやってきて、忙しさに体が慣れるまでつらかったけど、もう慣れました」と言っていた。その日は3月下旬、道路から雪が消えて乾きはじめ、長い冬が終わったのをはっきり感じた頃。雪と融雪剤などで汚れた愛車を、とりあえずの「洗車」ではなく、今まで我慢したのだから、とにかく隅々までキレイにしたい。冬の汚れを単に取りたいのではなく、春だからすっきりとしたキレイさにしたい。「冬の車」から「春の車」に脱皮したいという感覚なのだろうか。

まるで洗車のようにクリスタルキーパーをする。だから意外に洗車が少ない

冬の装いをさっぱりと脱ぎ捨て、コーティングでうんとキレイな春の装いに着替えるのなら、1年に1回「クリスタルキーパー」がピッタリだ。まるで「洗車」のようにクリスタルキーパーを注文されるため、意外にも洗車は少ないのだそうだ。

コーティング比率、約50%。平均単価12,214円/台

この4月だけでキーパーLABO札幌店は302台のクリスタルキーパーを施工。1日に10台以上の日は当たり前、20台を越した日もある。ダイヤモンドキーパー44台、ピュアとコーティングケアが101台、ダイヤモンドメンテナンス65台。すべてのキーパーコーティング関連で512台を施工した。

総来店台数は1,057台。コーティング比率は512台/1,057台で約50%。結果、平均単価が12,214円/台と、キーパーLABO全店平均の8,602円/台を大幅に上回っている。

最初から「今年もこのクリスタルキーパーをお願いします」とリピートDMを持って来られるお客様も多く、ほとんどの人が電話で予約してから来店する。

クリスタルキーパーは洗車と同じ場所での施工を嫌がる

印象的な言葉がある。「どうせやるなら、「中」でちゃんとやってくれるところでやりたい」。春になってスパッとキレイにするなら1年に1回のクリスタルキーパーがピッタリ。さらに

せっかくやるなら、屋外でなく「中」でちゃんとやってくれるところでやりたい。そうお客様が思われているから、大きな倉庫を改造し、すべての作業を「中」でやっているキーパーLABO札幌店に施工が集中しているのかもしれない。キーパーLABO新潟県庁前店も、たった50坪の店舗ではあるが、すべて屋内での作業で行っている。設備の問題で「中」での施工が難しい場合も多いかもしれないが、お客様がそう思っていることは間違いなさそうだ。

みなさん、お疲れ様でした!



4月の売上1,483万円を、キーパーLABO札幌店は、関東からの応援も含めて6,198円/人時の生産性でやり遂げた。人時生産性のレベルそのものは過大なものではない。しかし逆算すると総労働時間2,394時間だ。札幌店の社員スタッフ6名と2名のフルタイムのアルバイトさん、それに札幌営業所スタッフが3名随時入り、関東からの応援が2週間交替で1名、部長クラスが約1週間。これだけのメンバーでは、定時での範囲内では収まらず相当時間の残業と休日出勤がなされている。やはり破格のキーパーLABO売上のギネスを果たしたこの月は、かなりの無理がかかったことは間違いなさそうだ。

■キーパーLABO札幌店 2015年4月実績

	台数	売上金額
洗車小計	545	973,190
ピュア	101	724,664
クリスタル	302	5,565,040
ダイヤ3種	44	2,657,871
メンテナンス	65	616,484
コーティング小計	512	9,564,059
窓ガラス・ホイールなど	(743)	3,306,280
板金・その他	(57)	989,112
合計	1,057	14,832,641

新潟県 宮島石油(株)竹尾インター店

新潟県 キーパーLABO新潟県庁前店

冬の汚れを落としてリセットしたい!ニーズが高まる

ある日を境に、一気にスイッチが入る

新潟県では、雪が解けて消雪パイプが動かなくなったとき(今年は3月19日)を境に、一気にコーティングの需要が上がった。キーパープロショップである宮島石油(株)、竹尾インター店の岩佐次長とキーパーLABO新潟県庁前店の新保店長に話を聞いた。

4月、竹尾インター店では約100台のコーティングを施工。新潟県庁前店では約180台のキーパーコーティングが販売されている。2人に春の需要について質問をすると、同じ答えが返ってきた。ということは、そこに「春の需要をつかむ」答えが隠されているはず。

降雪地区には、1年に1度のクリスタルキーパーがピッタリ!!

お客様は冬でも洗車はする。しかし雪がなくなり春になると、冬場についた「水垢」「消雪パイプの茶色い水垢」「鉄粉」などの「冬の汚れを落としたい」と言われるお客様がとて多くなる。車をキレイにリセットしたいという需要が高まるのだ。冬タイヤから夏タイヤへ交換時期と同じ時期。タイヤ交換のように集中しないが、降雪地区には、クリスタルキーパーの1年ごとの施工がお客様のニ

ズにピッタリ合っている。またお客様から「最近、KeepPerよく見るね」と言われるのだそうだ。だから受注時や給油時に、声掛けしてもお客様はしっかり話を聞いてくれやすくなったことも大きいと2人とも実感している。お2人から伺った春の需要をつかむための秘策を右にまとめた。



宮島石油(株)竹尾インター店の岩佐次長



キーパーLABO新潟県庁前店スタッフ

“春の需要”をつかむ5つの秘策

1.とにかく予約施工が良い。そして施工時間は適切に伝える!
クリスタルなら2時間。「預からないとできない」では、お客様は価値を感じない。

2.コーティング 施工場所を決める!

お客様は洗車と一緒に施工されることを嫌っている。ブースやピットで施工すること。



3.受注時は長く、お客様の話をしっかりお聞きする!

雪汚れがすごいので、必ずお客様の車の前で要望をお聞きする。



4.フォトログ掲載と店舗情報、Webの更新をこまめに!

スマートフォンの普及により、外出していても容易に情報を見ることができるようになった。お客様は、必ずWebで店舗情報を見ている。

5.最必要期に向け、冬の内に技術者を育成しておく!

とにかく汚れがすごいので、爆白での下地処理が重要。店舗スタッフみんなコーティング施工ができるようにしておく。