

快洗隊 岡崎店

3月の高性能コーティング売上173万円・前年比210%増の秘密に迫る 「洗車屋快洗隊から コーティングプロショップ快洗隊」へ進化

洗車屋からコーティングプロショップへ進化する快洗隊。折込みチラシの効果もあり、3月の快洗隊は軒並み高性能コーティング受注が大幅に増加した。その中でも、ピットの充実と高級感のある店舗づくりにより、いち早くコーティング色を打ち出してきた岡崎店は、3月単月で高性能コーティング売上173万円(前年比210%)という驚異的な数字をたたき出した。今回はその成功の要因を探るために岡崎店の取り組みを紹介する。

コーティングプロショップとしての自覚を

何をすれば、収益性の高いコーティングプロショップ快洗隊へ名実ともに進化できるのか? 成功の要因として次の3つのポイントがある。

- ①コーティングプロショップとしての自覚
- ②視覚による演出をおこなう
- ③看板・チラシによる告知

このポイントに沿って説明していく。

「当店の洗車は全て手洗いで行っていただきます」から始まっていった洗車メニューの説明を岡崎店はキーパーコーティングから説明するように変更したという。洗車から説明し始めると、洗車の専門店がコーティングをやっているというイメージは払拭しきれない。しかし、コーティングから始めることで、コーティングのプロショップが高性能な手洗い洗車をやっている印象を与えることができる。それが「コーティングプロショップ」としての自覚の始まりです」と、結城店長は話す。これにより、これまで撥水コート洗車しかなかったお客様がコーティング



「お客様の洗車は全て手洗いで行っていただきます」から始まっていった洗車メニューの説明を岡崎店はキーパーコーティングから説明するように変更したという。洗車から説明し始めると、洗車の専門店がコーティングをやっているというイメージは払拭しきれない。しかし、コーティングから始めることで、コーティングのプロショップが高性能な手洗い洗車をやっている印象を与えることができる。それが「コーティングプロショップ」としての自覚の始まりです」と、結城店長は話す。これにより、これまで撥水コート洗車しかなかったお客様がコーティング

「必ずつまみ内容を筆記する。お客様との会話によりお客様が安心して信頼を与える事ができる。」

「お客様がいつ来店しても説明ができるようPITの中にコーティングした車がある状態にしておく。(受注車が無い場合は、従業員用の車でもOK)キーパー・アクア・アクアエッセの施工中のサインを出す。」

「折込みチラシのチェックポイント。メインを高額コーティングにする。新車や中古車購入時や車検時こそ、コーティングの購買が促進される。」

「引渡し時のチェックポイント。一気になる汚れや、何かおきき点がある点がある。例: ホイールの汚れは気にならないか? フロント周りの虫は気にならないか? サイドのコーティングは気にならないか?」

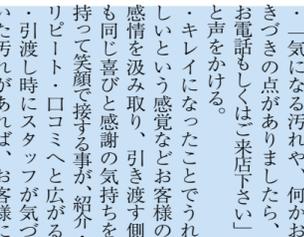
「引渡しは、単に確認と会計をするだけでなく、次に繋がる説明も行い、お客様との信頼関係をつくる機会でもある。例えばアクアエッセを初めて施工したお客様に対して、商品の説明・特長(親水性でWAXはNGである事)、普段のお手入れ方法や保証に関する説明など、当然行いが、快洗隊は、ディーラーやディテールショップと違い、気になる汚れ等「あらゆる車のキレイ」に応えられる専門店としての



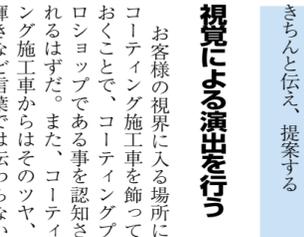
「車展示のチェックポイント。待合室などからお客様が作業風景がわかるよう演出をする。」



「引渡し時のチェックポイント。一気になる汚れや、何かおきき点がある点がある。例: ホイールの汚れは気にならないか? フロント周りの虫は気にならないか? サイドのコーティングは気にならないか?」



「折込みチラシのチェックポイント。メインを高額コーティングにする。新車や中古車購入時や車検時こそ、コーティングの購買が促進される。」



「引渡しは、単に確認と会計をするだけでなく、次に繋がる説明も行い、お客様との信頼関係をつくる機会でもある。例えばアクアエッセを初めて施工したお客様に対して、商品の説明・特長(親水性でWAXはNGである事)、普段のお手入れ方法や保証に関する説明など、当然行いが、快洗隊は、ディーラーやディテールショップと違い、気になる汚れ等「あらゆる車のキレイ」に応えられる専門店としての



「引渡しは、単に確認と会計をするだけでなく、次に繋がる説明も行い、お客様との信頼関係をつくる機会でもある。例えばアクアエッセを初めて施工したお客様に対して、商品の説明・特長(親水性でWAXはNGである事)、普段のお手入れ方法や保証に関する説明など、当然行いが、快洗隊は、ディーラーやディテールショップと違い、気になる汚れ等「あらゆる車のキレイ」に応えられる専門店としての

いつまでも輝き続ける車でありたい。そんなあなたへ。

Keepre 快洗隊

新車・車検時のコーティングはプロにおまかせを。

Keepre PRO SHOP 快洗隊 岡崎店

0564-65-5590

看板やPOPを使用し、通りがかりの人に対してこの店がコーティング店であることを認知させる。電話番号も明記は重要なポイント。

また、3月のコーティング販売増加に大きな効果をもたらしたのが折込みチラシ。しかし、単に打つだけでは、洗車だけでなく、高性能なコーティングの店舗であることが重要だ。

①コーティング施工する作業場所の確保
②コーティングの看板を、整理整頓し、きれいに陳列する。
③油で汚れていたり、雑然と物がおいてあるのはNG。
④コーティング施工車を用意。出来ればクリスタルキーパー、ダイヤモンドキーパー、アクアエッセの3種類の車両を準備する。
⑤いつでも、実車で説明ができるようにしておく。
⑥お客様の視界に入る位置に置くことが望ましい。
⑦コーティングを告知するPOPを用意。
⑧待合室にポスターを貼る。ラミネートしたコーティング用のPOPを待合室に置く。
⑨コーティングから説明するメニューを使用する。
⑩説明の順番を洗車からではなく、キーパーコーティングから始める。
⑪外観の目立つ位置に、着せ替え看板「新車・車検時のコーティングはプロにお任せを」を設置する。

快洗隊直営店4月の実績

洗車台数不振も、ダイヤモンド(アクア・クリスタル)キーパーの前年対比151.8%で、洗車全体では106.3%に。4月前半は土日ごとの天候不順もあって洗車台数が大幅に減り、4月16日時点の14店舗の洗車売り上げ全体で前年同月対比の68%まで落ち込んだ。しかし、後半からG.W.に掛けて盛り返し、特にダイヤモンドキーパー、アクアエッセ、クリスタルキーパーなど高性能コーティングを前年対比151.8%と大きく伸ばして、4月月末までに前年対比106.3%までこぎつけた。

新車が多く納車されるこの時期に、新車に対する高性能コーティングに大きな需要があることが改めて解った4月であった。アイ・タック技術研 快洗隊運営部

岡崎店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	312	838,442
キーパー(ワックス)	141	1,003,074
アクアエッセ	48	858,461
主メニュー合計(税込)	499	2,699,977
室内清掃計	148	316,364
アラカルト計	135	387,566
洗車売上合計	774	3,403,907
洗車平均単価(税込)	4,400	6,933
車検・板金等	8,095	
売上総合計		3,412,002
粗利合計		3,411,002

岡崎店 店長 結城 善 37歳

安城店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	328	881,731
キーパー(ワックス)	146	1,086,309
アクアエッセ	48	978,270
主メニュー合計(税込)	522	2,946,310
室内清掃計	157	342,463
アラカルト計	99	396,736
洗車売上合計	778	3,685,596
洗車平均単価(税込)	4,730	7,060
車検・板金等	18,357	
売上総合計		3,869,126
粗利合計		3,752,414

安城店 店長 柴田 亘 37歳

知立店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	235	616,797
キーパー(ワックス)	122	890,502
アクアエッセ	21	634,945
主メニュー合計(税込)	378	2,142,244
室内清掃計	121	240,990
アラカルト計	78	265,220
洗車売上合計	577	2,649,454
洗車平均単価(税込)	4,600	7,008
車検・板金等	33,049	
売上総合計		2,983,503
粗利合計		2,759,097

知立店 店長 竹内 大輔 31歳

刈谷店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	235	616,797
キーパー(ワックス)	122	890,502
アクアエッセ	21	634,945
主メニュー合計(税込)	378	2,142,244
室内清掃計	121	240,990
アラカルト計	78	265,220
洗車売上合計	577	2,649,454
洗車平均単価(税込)	4,600	7,008
車検・板金等	33,049	
売上総合計		2,983,503
粗利合計		2,759,097

刈谷店 店長 村松 忠志 32歳

東海店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	329	919,387
キーパー(ワックス)	110	821,502
アクアエッセ	28	571,609
主メニュー合計(税込)	467	2,312,498
室内清掃計	120	229,414
アラカルト計	98	376,049
洗車売上合計	685	2,917,961
洗車平均単価(税込)	4,274	6,248
車検・板金等	180,113	
売上総合計		3,098,074
粗利合計		2,948,744

東海店 店長 杉浦 孝仁 24歳

鳴海店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	490	971,340
キーパー(ワックス)	74	523,702
アクアエッセ	34	1,042,200
主メニュー合計(税込)	598	2,537,242
室内清掃計	97	197,942
アラカルト計	72	302,454
洗車売上合計	767	3,037,638
洗車平均単価(税込)	4,000	5,080
車検・板金等	53,166	
売上総合計		3,090,804
粗利合計		3,083,994

鳴海店 店長 竹内 幸生 28歳

大須店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	111	318,139
キーパー(ワックス)	28	207,514
アクアエッセ	40	1,436,753
主メニュー合計(税込)	179	1,962,586
室内清掃計	39	80,888
アラカルト計	59	355,959
洗車売上合計	277	2,579,079
洗車平均単価(税込)	9,300	14,408
車検・板金等	156,208	
売上総合計		2,735,107
粗利合計		2,726,107

大須店 店長 土井 22歳

甚目寺店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	200	552,735
キーパー(ワックス)	67	502,985
アクアエッセ	29	749,989
主メニュー合計(税込)	296	1,805,709
室内清掃計	84	193,844
アラカルト計	58	604,148
洗車売上合計	438	2,603,701
洗車平均単価(税込)	6,000	8,796
車検・板金等	222,065	
売上総合計		2,825,766
粗利合計		2,757,859

甚目寺店 店長 堀 美明 31歳

札幌店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	43	92,448
キーパー(ワックス)	10	101,807
アクアエッセ	56	185,061
主メニュー合計(税込)	109	1,879,316
室内清掃計	21	207,071
アラカルト計	55	759,748
洗車売上合計	165	2,846,135
洗車平均単価(税込)	17,300	26,111
車検・板金等	147,847	
売上総合計		4,314,572
粗利合計		4,230,935

札幌店 店長 西岡 政春 41歳

松戸店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	259	723,538
キーパー(ワックス)	81	633,004
アクアエッセ	33	817,644
主メニュー合計(税込)	373	2,174,226
室内清掃計	133	252,899
アラカルト計	59	278,630
洗車売上合計	565	2,705,752
洗車平均単価(税込)	4,790	7,254
車検・板金等	1,307,474	
売上総合計		4,013,226
粗利合計		3,706,992

松戸店 店長 鈴木 24歳

五香店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	163	483,155
キーパー(ワックス)	100	754,171
アクアエッセ	35	972,508
主メニュー合計(税込)	298	2,209,834
室内清掃計	104	198,435
アラカルト計	67	287,313
洗車売上合計	469	2,695,582
洗車平均単価(税込)	5,750	9,048
車検・板金等	201,647	
売上総合計		2,897,229
粗利合計		2,868,406

五香店 店長 中島 22歳

相模原店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	304	902,377
キーパー(ワックス)	118	886,932
アクアエッセ	44	1,101,287
主メニュー合計(税込)	466	2,890,596
室内清掃計	150	324,215
アラカルト計	76	340,655
洗車売上合計	692	3,559,906
洗車平均単価(税込)	5,145	7,639
車検・板金等	0	
売上総合計		3,559,906
粗利合計		3,559,906

相模原店 店長 酒井 26歳

北神戸店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	133	391,449
キーパー(ワックス)	98	685,409
アクアエッセ	24	680,755
主メニュー合計(税込)	255	1,757,613
室内清掃計	106	260,330
アラカルト計	89	299,937
洗車売上合計	450	2,317,880
洗車平均単価(税込)	5,150	9,073
車検・板金等	8,284	
売上総合計		2,326,164
粗利合計		2,315,680

北神戸店 店長 山本 34歳

新浜店

20年4月実績

商品名	数量	金額
手洗い (洗車+車検)	184	492,308
キーパー(ワックス)	14	1,005,120
アクアエッセ	24	612,027
主メニュー合計(税込)	362	2,109,455
室内清掃計	104	214,607
アラカルト計	59	278,630
洗車売上合計	525	2,575,132
洗車平均単価(税込)	4,906	7,114
車検・板金等	9,800	
売上総合計		2,584,932
粗利合計		2,578,632

新浜店 店長 都築 38歳