

カギはカーコーティングが売れることに気づくこと

プロシヨブとしてのSSは快洗隊よりも強い?

カーコーティングは「新車コーティング」として5万円前後で販売され、カーディーラーさんがその70%のシェアを持っている。その結果、乗用車の全保有台数の50%近くまで施工され、今では完全に一般的な商品になっている。しかもカーコーティングの問題点である「メンテナンス」を受ける利便性において、SSやプロシヨブがこれを解決するチャンセルとしてユーザーから期待されており、ユーザーの次のカーコーティング施工意向はもはやカーディーラーさんと互角になっている。

「カーコーティング」は「洗車」と別のカテゴリ「洗車」と別のカテゴリ「カーコーティング」は、ユーザーのカーコーティングの目的が「車のキレイを長持ちさせる」事であって、単に汚れを落とす「洗車」とはまったく違う需要であることである。洗車は「汚れを落とす商品。カーコーティングは「車を長くキレイに乗るための商品」。似ているような商品品であっても、お客様にとってはまったく違うカテゴリの商品なのでないのだ。

「カーコーティングは車検の販売に似ている」と考える。カーコーティングの販売はむしろ「車検」の販売に似ている。SSは来店のお客様の車検ステッカーをチェックし「そろそろ車検ですね」と声をかけることが多い。

しかし例えば、お客様に「車検はもうやる所が決まっている」と言われたら、トック③「では是非その時にカーコーティングはいかがでしょうか。当店では「キーパープロシヨブ」というコーティングのプロシヨブです。よろしくしたら説明をさせていただきます。」

あるいは、「新車に替えるから」というご返答ならば、「ぜひ当店でカーコーティングをさせてください。コーティング技術一級資格者が施工させていただきます。」また施工後のメンテナンスまでしっかりお話しさせていただきます。」と応えることが出来る。お客様がその店で洗車をしていただくかどうかが関係なく、車検感覚でアプローチ出来るのがカーコーティングではないだろうか。

カーディーラーさんは、新車以外あるいは二回目のカーコーティングをあまり施工しない傾向がある。車検時のカーコーティングの需要が掘り起こされれば、マーケットはもっと増えると思える。現状では洗車の延長として施工されてきた場合が多い手掛けのキーパーコーティングも「3ヵ月ごと」に繰り返す「コーティング」として新車コーティングのカテゴリに十分に通用するコーティングであり、その販売も伸びる傾向にある。

しかしそれでも、お客様は「カーコーティングは5万円ぐらいするもの」という意識で、2/3を占めているので、カーコーティングの話をさせていただく時は、まず、ダイヤモンドキーパーなどの5万円レベルの高性能コーティングの話から始めな

項目	上和田店		岡崎店	
	数量	売り上げ	数量	売り上げ
洗車	152	384,998	288	770,060
キーパーコーティング	84	596,452	155	1,177,825
ダイヤモンド・アクアキーパー	43	1,201,594	40	1,209,319
その他	-	890,619	-	643,655
車美容総売り上げ	279	3,073,663	483	3,800,855
洗車前年対比		329.2%		128.1%
車美容平均単価/1台		11,017円/台		7,869円/台

10月の車美容売上(洗車+コーティング)は、上和田店「岡崎店」が380万円、SS快洗隊「上和田店」が308万円と、専門店「岡崎店」がリードしているが、前年対比の伸び率は「岡崎店」の128%に対して「上和田店」は329%と飛躍的な伸びを示している。

「上和田店」の平均単価1万1000円/台、これはもう洗車収益ではなくコーティング収益と言ってしまう。岡崎店はその建物と設備からしていかにもコーティングプロシヨブである。一見普通のSSである「上和田店」にその平均単価が大きく水を掛けられた。洗車台数は上和田店の方が少ないのにダイヤモンドキーパーなどの高単価商品はむしろ多いのが平均単価が高くなっているのだ。これは洗車とは関係なく、カーコーティングのアップロードする機会をSSが多持していることが要因なのだろうか。

「上和田店」は、もともSSであり、洗車とコーティングの飛躍的な伸びで店が活性化することによって燃料の販売が大きく伸びた。現在約4000台の来店台数があるので入りやすい。「岡崎店」は専門店なので洗車は気がついたのだろう。

SSは「カーコーティング」マーケットでは専門店よりも強いのではないかと

愛知県岡崎市内に二つの快洗隊がある。アイ・タック技研(株)直営の専門店「岡崎店」と、吉良オイルセンター(株)が運営するFC店の「岡崎上和田店」。外見はごく普通のガソリンスタンドの看板が示しているに過ぎない。二つの快洗隊は4kmほど離れた同商圏に位置し立地の面でも互角。

そして、一番の問題は「台あたりの平均単価」である。「岡崎店」が7869円/台に対して「上和田店」は1万1017円/台と大きくリードしているのだ。

「上和田店」の平均単価1万1000円/台で、これはもう洗車収益ではなくコーティング収益と言ってしまう。岡崎店はその建物と設備からしていかにもコーティングプロシヨブである。一見普通のSSである「上和田店」にその平均単価が大きく水を掛けられた。洗車台数は上和田店の方が少ないのにダイヤモンドキーパーなどの高単価商品はむしろ多いのが平均単価が高くなっているのだ。これは洗車とは関係なく、カーコーティングのアップロードする機会をSSが多持していることが要因なのだろうか。



岡崎店



上和田店



プロの洗車をもっと世の中へ

キーパータイムズ
12月10日
75号

発行所 アイ・タック技研株式会社
住所: 愛知県大府市吉川町4-17
電話 0562-45-5258
FAX 0562-45-5268
ホームページ http://www.sensya.com
発行部数18,000枚
製作社 有限会社 GMKワークス
無断コピー・複製を禁ず
ご質問・ご意見・お問い合わせは
☎0120-517-158 まで
キーパー

5年間のカーライフパンフレット 各地でコーティング獲得に絶大な効果を発揮

■難しかった店内受注を、コーティングに絞って実施する。今まで、洗車単価を上げるには店内受注が非常に有効であることは、多くの店舗で実証されてきましたが、お客様の「いつもので頼むよ」の一言で、店内受注が挫折してきた店舗も多くあります。そこで、コーティングの受注に限った店内受注実施の提案をします。

●キーパー単体のメニュー (Aタイプ) パンフレット
今、売れ筋の「新車コーティング」に、3ヶ月間隔で繰り返すキーパーコーティングも最適です。また従来の洗車でのお客様にキーパーコーティング単体メニュー (Aタイプ) を、是非パンフレットとしても使ってください。

●ダイヤ、クリスタルを加えたメニュー (Bタイプ)、+アクアの (Cタイプ)
「新車コーティング (車検時)」を獲得するには、お客様の既成概念である「50,000円のカーコーティング」を用意することは非常に大切です。その上でお客様のカーライフスタイルに合わせたカーコーティングを選んでいただきます。

●5年間のカーコーティングスタイルを分かりやすく
カーコーティングを説明すると「結局、私にはどれが一番合っているの?」とユーザーは思うでしょう。それはお客様のライフスタイルとカーコーティングに期待する性能、予算によって変わります。そんな時、「例えば5年間のカーコーティングライフプラン」(比較表) が役に立ちます。

Aタイプ7円、Bタイプ・Cタイプ12円で販売しております。(発送ロット 100冊) ※別途送料がかかります。
問い合わせは アイ・タック技研(株) ☎0120-517-158

「高いコーティングは洗車とは関係なく当たり前前」に受ける商品であって、洗車専門店である必要はない。これならSSも同じ条件だ」と。彼は当たり前のように「この店はカーコーティングがすごく上手いですよ」とい

「カーコーティングが出来る店」として名乗りを上げる。SSはユーザーから「カーコーティングとメンテナンス」を提供することを望まれている。それに気がついた上で早く「は



プロシヨブとSSのSSは快洗隊よりも強いのか? すでに持っているインフラと、マーケットからの期待、圧倒的な集客力と、アップロード頻度の頻度によって、SSは専門店である快洗隊より強いと言える。

不況風の中「キレイを長く守るカーコーティング」の需要はチャンス。カーコーティングは新車時に高い確率で売れている。不況風が吹きはじめる、車の買い替え需要はより低下し、一台の車の保有年数は伸びるばかりである。

「私があなただのお車のカーコーティングをやります」と名乗りを上げれば、いい。きちんとカーコーティングを施工する技術を持ち、設備を持っている店として、看板やスタッフからの声かけなどで「私がカーコーティングをやります」と手を上げて、名乗りを上げればいいと思う。