



キーパープロショップ
 抜粋31店舗
 2009年12月実績

車販にキーパーコーティング

ビュアキーパー	74台
クリスタルキーパー	4台
ダイヤモンド・アクアキーパー	0台

会社で行っている中古車販売で、見積書にコーティング料金を載せて提案することで新規客を獲得できました。また店頭での声掛けはもちろん、ゲストルームに施工車の写真を掲示したり、実際にクリスタルキーパーや、ビュアキーパーを施工したポンネットを展示したりと店内装飾を工夫したことでお客様から声を掛けていただくことが増えました。

声掛けの徹底

ビュアキーパー	67台
クリスタルキーパー	13台
ダイヤモンド・アクアキーパー	6台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,200,000

年末の需要期に向け、店頭でたくさんののびりを掲げ、コーティング技術認定店であることを強くアピールしました。同時にスタッフ全員が徹底して声掛けを行いました。洗車・コーティングの受注やお問合せの対応に施工台数が伸び、前年を大幅に上回る事ができました。今年は天候に左右されにくい高性能コーティングに力を注いでいきます。

メンテナンスをしっかり

ビュアキーパー	15台
クリスタルキーパー	7台
ダイヤモンド・アクアキーパー	19台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,174,000

12月は、コーティング10%OFFキャンペーン、ダイヤモンドキーパーメンテナンスDMの発送、既存のコーティング施工ユーザーへ電話での呼びかけを行いました。ダイヤのメンテを含め既存客の反応が良かったことの方にリピートしていただけた反面、新規客への声掛けやアプローチがその間に、ビュアキーパーの獲得を伸ばせなかったことが反省点です。

1年間ノーメンテナンスを大きくアピール

ビュアキーパー	87台
クリスタルキーパー	27台
ダイヤモンド・アクアキーパー	7台

給油・洗車・コーティング作業を明確に分担し、効率化を図りました。コーティング技術認定者による店内での受注を徹底し、高性能コーティング、特にクリスタルキーパーを多く獲得できました。11月から予約キャンペーンを実施し、年末だけに集中させずコーティング作業を円滑に行っていたことが、コーティング獲得率アップにつながりました。

予約制導入で受入れ100%!

ビュアキーパー	154台
クリスタルキーパー	12台
ダイヤモンド・アクアキーパー	3台

12月は予約制度を活用し、お客様をお断りするご心配な人員で目標達成できました。スタッフ全員の意識が手洗い専門店からコーティング専門店へと変化したため、受注時の説明がクリスタルキーパー中心となり、ビュアキーパーを購入されるお客様からもフォローのご注文をたくさんいただけたことで単価アップにもつながりました。

悪天候に強いコーティング!

ビュアキーパー	108台
クリスタルキーパー	11台
ダイヤモンド・アクアキーパー	2台

タイヤ交換と洗車需要が重なる12月ですが、天候不順により中盤まで苦戦しました。そんな中でも、クリスタルB5チラシのハンドアウトやタイヤ交換のお客様へコーティングのアプローチを続けた結果、年末に施工台数が伸び、前年を大幅に上回る事ができました。今年は天候に左右されにくい高性能コーティングに力を注いでいきます。

ビュアキーパーに全力投球!

ビュアキーパー	174台
クリスタルキーパー	0台
ダイヤモンド・アクアキーパー	0台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,080,000

店舗唯一の1級資格者にアシスタントが発生。急遽、2級資格者5名が「自信をもって提案・施工できるビュアキーパーに全力を注ぐ」と決意して挑みました。結果、キーパー選手権東北地区ビュアキーパー部門で1位を獲得することができました。今年は1級資格者の増員や、高性能コーティングの販売強化を目指します。

お客様の目線で

ビュアキーパー	27台
クリスタルキーパー	13台
ダイヤモンド・アクアキーパー	10台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,179,110

自分達の店を選んでいただいたという感謝の心を持ち、常にお客様の視点に立つことを心がけて挑んだ12月。本当に多くのお客様にご来店いただきました。1月施工の予約もたくさん入り、スタッフ一同感謝の気持ちでいっぱいです。最高のスタッフと共に、今後も感謝の気持ちを忘れず、キーパープロショップの名に恥じることのないよう頑張ります。

店舗ギネス! ビュアキーパー139台

ビュアキーパー	139台
クリスタルキーパー	10台
ダイヤモンド・アクアキーパー	3台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,189,084

洗車・コーティングの技術強化、各スタッフの意識改革などを行い、自信を持って接客することができました。また「キーパー選手権」では、他店の実績を知ることモチベーションのアップにもつながり、結果、ビュアキーパー139台という店舗ギネスを出すことができました。今後は高性能コーティングにも力を入れていきます。

ビュアキーパー部門関東ブロック1位獲得!

ビュアキーパー	160台
クリスタルキーパー	1台
ダイヤモンド・アクアキーパー	1台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,439,004

今回のプロショップ選手権は絶対に1位を取るという意気込みで臨みました。アルバイトスタッフまで一丸となって取り組めたことで良い結果に結びついたと思います。店内受注の徹底と月初からの予約取りが非常に効果的でした。今後はビュアキーパーの顧客をベースに、高性能コーティングの販売にも力を入れていきます。

クリスタルキーパーガラス60台施工!

ビュアキーパー	86台
クリスタルキーパー	60台
ダイヤモンド・アクアキーパー	8台

12月の強化商品を「クリスタルキーパーガラス」に設定。全てのお客様へのご案内、店内受注を徹底した結果、1ヶ月で60台という素晴らしい実績を出すことができました。洗車・コーティング責任者を筆頭に、各スタッフが知識・技術の向上に努めたことで、洗車以外でご来店のお客様にも信頼感と技術の高さが伝わったと思います。

大好評!クリスタルキーパーガラス

ビュアキーパー	119台
クリスタルキーパー	30台
ダイヤモンド・アクアキーパー	15台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,010,000

昨年比で台数が大幅アップ。その要因は「クリスタルキーパーガラス」です。1年間ノーメンテナンスの楽さとガラス系コーティングなのに低価格という点が受け入れられたのだと思います。高性能コーティングの半額モニターや、コーティング専門店を全面に出したチラシを折込など、今までにない取組みもしました。

コーティングパンフレットを活用

ビュアキーパー	30台
クリスタルキーパー	22台
ダイヤモンド・アクアキーパー	18台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,273,000

10月から早めのアプローチをしました。チラシ・DMの活用に加え、ご来店のお客様へパンフレットをお渡しし、当店自慢のコーティングをご提案しました。また施工されたお客様の車をフォトログに掲載した結果、新規のお問合せ大変多くなりました。店内受注を徹底し、お客様が欲しいメニューを的確にご提案できたことも好実績の要因だと思えます。

クリスタルキーパー127万円、48台

ビュアキーパー	62台
クリスタルキーパー	48台
ダイヤモンド・アクアキーパー	18台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥4,172,945

プロショップの認知が高まるにつれて高性能コーティング需要が増加。ガラスのオーバーサイズを導入し、お客様にディーラーのアフターフォローをしっかりとできることを訴求しました。徒歩で問合せに来る方もおり、路面にパンフレットを置いて自由に持っていくようにしました。

ダイヤモンドキーパー30台突破!!

ビュアキーパー	16台
クリスタルキーパー	2台
ダイヤモンド・アクアキーパー	34台

前年実績185万円に対し355万円(前年対比190%)と過去最高の実績を出すことができました。セルシオ改装のため、お客様の入替えがあり苦しい時期もありましたが、年末にかけて新しいお客様に多くご来店していただきました。また年末に「板金・塗装」のキャンペーンを実施、高性能コーティングの成約が併せてきたのもこの結果の要因です。

松・竹・梅の3つのコースメニューを設定

ビュアキーパー	97台
クリスタルキーパー	20台
ダイヤモンド・アクアキーパー	4台

ビュアキーパーは目標の100台に届かなかったものの、台単価の高い高性能コーティングを計24台受注。前年対比120%の実績となりました。多くのお客様に当店の「キレイ」をご提供したいと考え、松・竹・梅3つのコースを作り、よりわかりやすいメニューを設定しました。何よりスタッフ全員が一丸となって頑張ってくれた結果だと感謝しています。

前年比170%達成!

ビュアキーパー	117台
クリスタルキーパー	2台
ダイヤモンド・アクアキーパー	0台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,582,466

一昨年の93万から170%アップの158万と、自店のギネスを出すことができました。前半は常連客、後半は新規客の来店が続きました。「1年の最後に車を洗う場所はキッチンにしてくれるところを選び」というのが持論です。今年は高性能コーティングの受注を増やすために1級技術資格者を増員し、200万を目指したいと思えます。

1ヶ月を通して constants に施工

ビュアキーパー	72台
クリスタルキーパー	10台
ダイヤモンド・アクアキーパー	6台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,695,344

11月後半にチラシ配布と店頭での声掛けを精力的に行い、12月前半のコーティング台数を伸ばすことができました。結果、1ヶ月を通して constants に施工ができました。クリスタルキーパーも受注時のご提案を積極的に行うことで、少しずつですが数量が増えてきています。またダイヤモンドキーパーの新規が3台獲得できたことも大きな収穫でした。

予約管理の徹底!!

ビュアキーパー	100台
クリスタルキーパー	3台
ダイヤモンド・アクアキーパー	3台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,400,000

11月から予約状況の管理を徹底しました。高性能コーティングの予約、ビュアキーパーリピターへの予約と施工をできるだけ月前半に実施したことで、スタートダッシュに成功。月後半は、新規でご来店されたお客様もスムーズに受入れできる体制を整えたことで、1ヶ月間を通してムラなく受注・施工することができました。

早期予約割引が功を奏す

ビュアキーパー	103台
クリスタルキーパー	17台
ダイヤモンド・アクアキーパー	33台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,527,073

昨年12月は高性能コーティングの早期割引を実施し、前半に多くの予約を獲得、安定した施工実績を上げることができました。また後半は、様々なオプションメニューをご提案するようにし、台単価のアップにつながりました。今年は店頭告知など販促にも力を入れ、新規顧客を獲得する活動をしています。

さらに上を目指す!

ビュアキーパー	110台
クリスタルキーパー	16台
ダイヤモンド・アクアキーパー	27台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,626,259

年末の繁忙期に備え、接客や技術のレベルUPを図り、お客様を100%受入れる体制を整えました。混雑しているにもかかわらず時間をかけ、お客様の望む「キレイ」を実現。その結果、コーティング施工台数が150台を上回りました。今年は看板やポスターなどの販促活動にも力を入れ、広範囲のお客様に店舗をアピールし、ファンを着実に増やしていきます。

磨き! 極める! キーパー年末キャンペーン

ビュアキーパー	125台
クリスタルキーパー	17台
ダイヤモンド・アクアキーパー	0台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,839,700

11月後半からビュアキーパーフルコースをメインとした予約取りをしました。目標は100台。また12月7日に既存客向けの手書きDMを発送。これも効果絶大でした。昨夏から自店が「洗車道場」の会場になり、様々なコンテンツを実施。コンテンツに参加していないスタッフも自然と洗車・コーティングに関するプロ意識が高まったことも実績の一因だと思います。

ギネス更新!!

ビュアキーパー	137台
クリスタルキーパー	6台
ダイヤモンド・アクアキーパー	3台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,147,000

顧客管理をしっかりと行い、DMを活用しました。夏以降確実にリピーターが増えていき、その結果が目標の200万オーバー(ギネス)につながったと思います。1年を通してスタッフ全員が目標達成に向け、高い意識で取り組むことができました。今年も多くのお客様に当店の洗車・コーティングで喜んでいただけるよう頑張ります。

フォトログの数=信頼の数

ビュアキーパー	45台
クリスタルキーパー	40台
ダイヤモンド・アクアキーパー	21台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,353,000

昨年10月に専門店としてオープン。Webを見て来店される方が多いので、毎朝フォトログをチェックしています。「フォトログの数はお客からの信頼の数」と考え、新規の掲載やコメントの返信を欠かさず行っています。またクルーザーやジェットスキーの出張コーティング、タクシードライバー向けの夜間営業など、当店の魅力を全面にアピールしていきます。

初の200万円突破!!

ビュアキーパー	82台
クリスタルキーパー	21台
ダイヤモンド・アクアキーパー	35台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,087,250

12月に行った「コーティングキャンペーン」では、折込みチラシ、ポスター、すべての洗車会員にDM発送と電話でのアプローチを実施。その効果もあって前半に高性能コーティングを、後半は一般客の受入れができました。1ヶ月 constants にコーティングを受注でき、初の200万円越えを達成。まだまだコーティング需要があることを実感しました。

クリスタルキーパーガラス52台!

ビュアキーパー	45台
クリスタルキーパー	52台
ダイヤモンド・アクアキーパー	0台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,200,000

11月からクリスタルキーパーガラスを主体とした告知活動を徹底して行いました。12月中旬からの「年末モード」に加え「1年間守る」のコンセプトがお客様のニーズに合い、施工が集中しました。作業性の良さ、ガラス特有の輝きと仕上がりの良さ、時間短縮もでき、スタッフ全員が自信を持ってお客様におすすめることができました。

平均単価アップで売上向上!

ビュアキーパー	73台
クリスタルキーパー	12台
ダイヤモンド・アクアキーパー	0台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,190,000

プロショップ登録後、初の年末を迎えるにあたり、まずゲストルームの改善をしました。比較的時間のかかるコーティングでもゆったりとお待ちいただける環境を整えたことで、ビュアキーパーが大幅に増えました。昨対比で台数は77%でしたが、売上は115%となり、コーティングが売上を牽引するようになりました。今年は高性能への取組みを強化していきます。

クリスタルキーパーガラスで前年比150%達成

ビュアキーパー	53台
クリスタルキーパー	58台
ダイヤモンド・アクアキーパー	2台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥1,716,952

前年対比150%達成の決め手となったのがクリスタルキーパーガラス。メニュー化を決める前、スタッフや家族の車を使い、試し施工。結果、年式、圧倒的な艶と仕上がりに「年末はこれだけ」と一致団結、自信を持って販売できました。その他、メニュー表のリニューアルと増刷、高級感のある看板の設置など、細部にまでこだわりました。

コーティング200万・構成比75%!!

ビュアキーパー	172台
クリスタルキーパー	30台
ダイヤモンド・アクアキーパー	13台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,684,805

昨年7月にプロショップを立ち上げた際、洗車・コーティングに関する知識、作業工程、受注から受渡などすべての面で改善。特に店内受注を徹底し、お客様のご要望を聞き取り、適切なアドバイスと提案ができたことが、客単価のアップにつながりました。今年さらには上を目指し、毎月 constants に150万、12月には400万を目指します!

予約受注で相乗効果

ビュアキーパー	55台
クリスタルキーパー	32台
ダイヤモンド・アクアキーパー	33台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥2,170,000

11月初旬から予約受注に力を入れ、11月末から順調に施工。作業を見ていただくお客様からも予約が増えるという相乗効果が生まれ、良い流れで12月を迎えることができました。施工台数は前年とほぼ同じでしたが、高性能コーティングやアラカルト増え、前年4,228円→今年5,564円と1000円以上の台単価アップになりました。

キーパー選手権 全国総合賞1位!

ビュアキーパー	236台
クリスタルキーパー	90台
ダイヤモンド・アクアキーパー	14台

洗車・コーティング関連売上合計 / ¥4,135,102

11月中旬から年末予約受付を開始すると同時に、過去にコーティングを施工されたお客様にDMを発送、早めに施工していただくご案内をしました。またご予約前までに必ず電話をし、結果、予約客の取りこぼしもなく、大晦日に無事目標の400万を達成することができました。今年は大台の500万円を目指して取組んでいきます。