

「ピュアキーパー」と「クリスタルキーパー」「ダイヤモンドキーパー」 販売店側から見たメリット・デメリット

キーパーは「犠牲被膜」が共通コンセプト

3ヶ月で繰り返す「ピュアキーパー」。1年サイクルで繰り返す「クリスタルキーパー」。5年耐久で1年ごとにメンテナンスを繰り返す「ダイヤモンドキーパー」。これらは異なる種類のボディコーティングのように見えるが、実は同じ考え方で作られている。つまり「コーティングとは「犠牲被膜」であり、塗装の身代わりとなって自らが傷み塗装を守り改善するもの」という考え方だ。これは、「塗装面改善の方向性」として特許に登録されている(2007年「グッドカンパニー大賞・新技術事業化推進賞」の対象にもなった)。コーティングとは本来「犠牲被膜」と考えるべきなのである。塗装の身代わりとなって傷んだコーティング被膜をどう入れ替えるかが、キーパーコーティングの3種類の違いとなる。

3ヶ月ごとに新車の感動

PURE **KeePer** ピュアキーパー

比較的柔軟なポリマーで被膜を作る。3ヶ月サイクルの施工で塗装の身代わりとなって汚れ傷んだポリマー被膜の表面を入れ替え、塗装を守っていく。

施工店にとってピュアキーパーとは

メリット

ピュアキーパーは洗車の延長線の商品、洗車をしに来たお客様に提案できる。

洗車するために来店されたお客様に、「あと15分余分に待っていただければ、ピュアキーパーを施工して、洗車だけでは落ちない汚れもきれいになります」と、比較的簡単に提案できる。しかも価格的に「ついでは買える」値段なので、コンビニ性の高いSSで特に販売しやすい商品である。

3ヶ月に1回販売施工するので、お客様との関係が密になる。

3ヶ月に1回お客様と「きれいになった、嬉しい」の時間を共有することになり、お客様との信頼関係が深くなって、洗車・コーティング以外の商品の販売につながりやすい。また、普段の洗車もさせていただける確率が高く、お客様の固定化にもつながりやすい。

技術的に簡単であり、多くのスタッフに施工できる。

すべての段階で「水」を使うので作業環境を選ばず、技術レベルもそれほど高くはないので、レクチャーによって比較的初心者にも簡単な施工できる。

新車のツヤが出るので、その良さを分かってもらえやすい。

ポリマーは車の塗装と同質なので、新車のツヤと同じでお客様に実感してもらえやすい。

塗装面改善の方向性を持ち、繰り返すことの意味を出しやすい。

犠牲被膜として塗装を守ると同時に、塗装面改善の方向性を内包して、ある程度傷んだ塗装でも施工を繰り返すことによって新車の塗装のように戻っていく。それをお客様に実感してもらうことにより、施工の繰り返しを訴求できる。



デメリット

● 3ヶ月に1度の施工訴求は頻度が高く、お客様にとっても施工店にとっても負担になりやすい面もある。

お客様にとってピュアキーパーとは

メリット

- ポリマーは車の塗装と同質なので、新車の塗装のような滑らかなツヤが出る。
- お客様に新車の感動を、短期間で繰り返し味わえる。
- 作業時間が短く、待ち時間が短く、かつ低価格で買える。
- こまめにきれいにしていきたい人にぴったり。
- 車を下取りあるいは売る時、査定価格が上がってトクをする。

デメリット

● 3ヶ月に1回施工するので、忙しい人にはデメリットになる。

1年間ノーメンテナンス、洗車だけでOK

CRYSTAL **KeePer** クリスタルキーパー

無機ガラスと無機と有機の両方の性質を持つレジンで二重構造被膜を簡単に作る。1年サイクルで塗装の身代わりとなって汚れ、傷んだ被膜全体を入れ替え、塗装を守っていく。

施工店にとってクリスタルキーパーとは

メリット

従来の洗車客とは別の新規のお客様を獲得できる。

クリスタルキーパーとは、「車の汚れを取る」のではなく「車の価値を守る」のが目的の商品である。だから洗車やピュアキーパーでの顧客になっていない新しいお客様を獲得できるチャンスが大きい。

新車に買い替え時が販売チャンス。新車へのコーティング施工に適している。

新車購入時は車に対して一番愛情を感じる時であり、その美しさを守り続けるためお金をかけてもいいと思う瞬間でもある。3ヶ月サイクルであり5,000円クラスのピュアキーパーは少し物足りないと感じさせることもあるが、1年サイクルの20,000円クラスのクリスタルキーパーならば、新車コーティングの実感がある。ボディコーティング最大の販売チャンスに提案しやすい。

「1年間ノーメンテナンス」は、ラクをしたい一般ユーザーに訴求力がある。

ボディコーティングは従来から「マニアックな人」のためにある商品のイメージがあり、圧倒的多数の一般ユーザーにはあまりそぐわない傾向もあったがクリスタルキーパーの「1年間ノーメンテナンス・洗車だけでOK」は、「ラクできる」という大きな訴求力を持っている。だからSSなど一般のお客様すべてが利用されるチャンネルで非常に販売しやすい。

新車以上のツヤと輝き、撥水はお客様に感動を与え、リピートにつながる。

ガラスとレジンの被膜は車の塗装とは異なった性質を持っていて、新車すら凌駕するガラス独特の深みを持ったツヤと輝きを実現し、お客様に「感動」を与えることができる。その感動にお客様は信頼を持ち、リピートしてくれるようになる。

忙しいお客様にぴったり。

1年に1回の施工で済むことは、忙しいお客様にも負担が軽い。

1年に1回の施工は再施工促進の活動がしやすい。

1年の1回のスパンならばお客様・施工店双方にとって負担ではなく、たとえば「1年に1回、お車にプレゼント」など分かりやすく好感を与えるような再施工促進活動がしやすい。



デメリット

● 自分で洗車をされているお客様に施工した場合、1年間お客様と会えない場合があり、コミュニケーションの不足から再施工につながらない場合がある。

お客様にとってクリスタルキーパーとは

メリット

- ツヤと輝きを得て、他の車より目立ってトクをする。
- 新車以上の輝きとガラス独特のツヤを出す。
- 1年間、ノーワックス・ノーメンテナンス。洗車だけで手間要らず。
- 汚れにくくなり洗車回数が減る。ツルツル滑って洗車もラクになる。
- 1年に1回施工すればいいので、忙しい人にぴったり。
- 車を下取りあるいは売る時、査定価格が上がってトクをする。

デメリット

● 施工後の感動を1年に1回しか味わえない。
● 1年の間にほんの少しずつではあるがツヤと撥水は低下するので、それを我慢しなければならない。

最強の艶、5年耐久

DIAMOND **KeePer** ダイヤモンドキーパー

下地を整えてから無機ガラスで5年耐久の被膜を高密度で作成し、その上に無機と有機の両方の性質を持つレジンで二重構造にする。6ヶ月から1年ごとのメンテナンスで、塗装の身代わりとなって汚れ傷んだレジン被膜を入れ替え、塗装とガラス被膜を守っていく。

施工店にとってダイヤモンドキーパーとは

メリット

従来の洗車客とは別の新規のお客様を獲得できる。

クリスタルキーパーと同様洗車やピュアキーパーでの顧客になっていない新しいお客様を獲得できるチャンスが大きい。

新車に買い替え時が販売チャンス。

新車へのコーティング施工に適している。

一般的にボディコーティングとは「5年保証」を謳っているものが多いが、一般的なイメージとしても定着している。その意味では「5年耐久のダイヤモンドキーパー」は、そのイメージに沿っていて、お客様が新車を買われた時に最も販売しやすい商品である。

「1年ごとのメンテナンス」は、ラクをしたい一般ユーザーに訴求力がある。

「1年間ごとのメンテナンスの間・洗車だけでOK」は、「ラクできる」という大きな訴求力を持っている。

新車以上のツヤと輝き、撥水はお客様に感動を与え、リピートにつながる。

軽研磨と共に施工するガラスとレジンの被膜は車の塗装とは異なった性質を持っていて、新車すら凌駕するガラス独特の深みを持ったツヤと輝きを実現し、お客様の期待を超えた満足感である「感動」を与えることができる。自分の期待を超える感動を与えてくれた施工店に対してお客様は信頼を持ち、その施工店にリピートしてくれるようになる。

忙しいお客様にぴったり。

1年に1回のメンテナンスで済むことは忙しいお客様にも負担が軽い。



デメリット

● 自分で洗車をされているお客様に施工した場合、1年間お客様と会えない場合があり、コミュニケーションの不足から再施工につながらない場合がある。

お客様にとってダイヤモンドキーパーとは

メリット

- 新車以上の輝きとツヤを出す。
- 下地処理の軽研磨を伴うので仕上がりが一段と違う。
- 5年間ノーワックス、6ヶ月から1年ごとにメンテナンス。
- 洗車だけで手間要らず。
- 汚れにくくなり洗車回数が減る。ツルツル滑って洗車もラクになる。
- 1年に1回メンテナンスすればいいので、忙しい人にぴったり。
- 車を下取りあるいは売る時、査定価格が上がってトクをする。

デメリット

● 施工後の感動を5年に1度、メンテナンス後の感動を1年に1度しか味わえない。
● 1年の間にほんの少しずつではあるがツヤと撥水は低下するので、それを我慢しなければならない。