

テレビCMでWEBサイトページビュー増加 「コーティングできる店舗を探している」というお客様が増えています！

放映期間終了後も閲覧数が右肩上がり

4/15(金)~5/3(火)にかけて、キーパーコーティングのCMが放映されました。放映期間のWEBサイトの閲覧数を見てみると、どの地域でも明確に上がっており、特に店舗が賑わう4月の土日や、5月のGWに高い山を作っています。スマートフォンなどのタブレットでの閲覧は、全体の7割という結果。放映期間終了後も閲覧数が減少することなく、右肩上がりです。

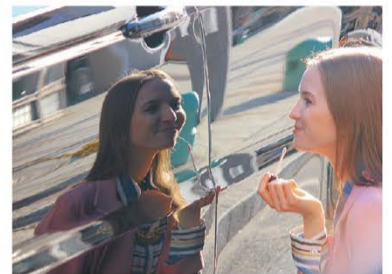
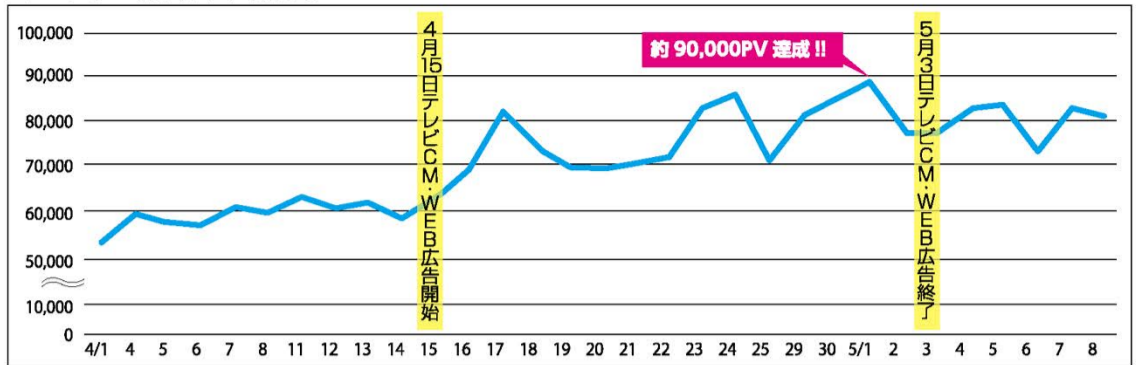
関東地区でのYouTube・Facebook動画広告も高い再生率に

関東地区では昨年と同様の「YouTube」動画広告に加え、新たに「Facebook」動画広告を実施しました。YouTubeの動画再生数は94万回。Facebookでは、動画広告への接触回数は127万回。そのうち10秒以上再生された数は、約49万回(約25%)という結果になりました。特に関東地区では、WEBの活用が高いため、動画広告も高い再生率になりました。

お客様は、「店舗検索・商品・フォトログ」を特に見えています

店舗検索のページ、クリスタルキーパー・ダイヤモンドキーパーの商品ページ、お客様フォトログのページへの閲覧数の伸びが続いています。つまり「コーティングを施工する店舗を探している」というお客様が増えているということになります。一度ご来店されたお客様も、その店舗の情報を定期的にご覧になるという傾向が伺えます。WEB活動やテレビCMは、今後も長期的な効果が期待できそうです。

■ページビュー数(4月1日~5月8日)



テレビCMとの連動チラシも、好評でした！

新テレビCMと連動した定型チラシのご注文をたくさんいただきました。春は、新車の納車時期、黄砂・花粉の特需、雪の降っていた地域には雪解け需要などがあり、洗車・コーティングのお客様が多く来店される時期です。この時期のCM連動チラシは、店頭配布の活用、ポスティング、新聞折込みなど、いろいろな活用方法があります。各店舗の取り組みを反映したCM連動チラシ制作も多く、総数213万枚、171店舗からご依頼をいただきました。CM連動定型チラシを制作した店舗に、その活用方法と、お客様の反応をお伺いしました。

日ノ丸産業(株) Dr.Drive 上井店 (鳥取県)

折込チラシ投下後、2週間で30件ものコーティング施工につながりました。認知が上がり、ダイヤモンドキーパーの施工も増えました。



SK東海(株) 丹波SS (愛知県)

ポスティングをしたところ、新車のダイヤモンドキーパーにつながりました。3分の1で縦に折ると車が目に入りやすいようで、反応がいいです。



(株)富士谷商店 Dr.Drive 宇品店 (広島県)

店頭で配布しました。すでに当店を利用しているリピートのお客様に配っています。CMの反響も良く、以前よりメニューを知っているお客様が多いです。



毎年春、CMの時期の前に、CMと連動した「定型チラシ」を作ってお案内しています。デザインが定型で、社名、店舗名などを地図入りで制作できます。また、裏面の施工価格は自由に入れることができます。さまざまなパターンがありますので、ご希望の方は販促ツールカタログからお申込みください！

ツヤっと輝く！コーティングウーマン vol.32

(株)ペトロスター関西(大阪府) セルフ河内SS 坂口 愛さん / 豊中緑ヶ丘SS 福田 美保さん / ポルタス堺SS 窪田 珠名さん



坂口さん

このお店で働きはじめたきっかけは?
坂口:きっかけは、高校生のとき。アルバイトを探して、たまたま家が近かったっただけなんです。福田:私も、髪が明るくても大丈夫だったからという理由(笑)。おしゃれできるからいいかなって。

窪田:私は、体が動かせる仕事が良かった。その前はケーキ屋さんだったんだけど、動けないのがストレスで、新しくセルフのガソリンスタンドがオープンすることを知って働こうと決めました。

キーパーコーティングの良いところは?

坂口:簡単に失敗なく、キレイになるよね。今では1日中コーティングしている日もあるくらい。福田:今まで使ってたものとは、明らかツヤが違うのがすぐに分かって驚きました!

窪田:工程どおりにやれば、女性でも楽にキレイになるのがすごいですよね。

どんなところに気をつけていますか?

福田:キーパーコーティングの良さを自分で体感しているの、普段は自信を持って接客

していますね。あと女性が施工している姿ってカッコいいって思いませんか?だから自分も施工時にプロらしく、カッコよく見られるように意識しています。

窪田:部分施工をして実感していただくようにしています。そうすると多くの方が施工してくれます。口で説明するより見てもらう方が、話が早いです。

坂口:「絶対キレイになるからやって!」と、とにかくやってもらって「ほらね?キレイになったでしょ?」って後から言ったりしてます(笑)。でも本当にキレイになるから言えることなんです。

女性ならではの気遣いはしていますか?

福田:ガストルームの室温に気を配っています。それからドア周りにつく女性のネイルのキズに気をつけています。自分の車でもそうなので、女性目線で気づくことって大事だと思います。

窪田:ステップはめっちゃピカピカにしますね。見えないところをキレイにしてあげると喜んでくれますからね。



福田さん



窪田さん

坂口:あんまり車を洗っていない人は、コケとかたくさん付いているので、徹底的にキレイにしています。窪田:あと、引き渡しの前に、手をキレイに洗うかな?

福田:それは私もそう。手がカサカサのままだとダメかなと思って、ハンドクリームでお手入れするようにしています。

最近、嬉しかったことは?

窪田:この間、施工後にお客様から「普段、キーパーかけておいた方がいいですか?」って質問されたときは、そこまで感動してくれたのかと嬉しかったですね。自家用車にキーパーをかけて感動して、自分の会社の車をすべてキーパーしてくれた方もいらっしゃいました。

坂口:一度やってくると、他の人を連れて来てくれるガソリンスタンドの商品ってなかなかないです。特に会社の管理者の方にやってもらうと一気に増えますね。

福田:研修後に「施工が早くなったね」とお客様から言われてうれしかったです。

この仕事をして良かったと思うことは?
福田:達成感があることですね。男性と同じフィールドでも、責任を持って任せてもらえるの、やりがいを感じています。窪田:「女性スタッフがいて良かった、安心した」といっていただけることですね。福田:女性同士が相談できたり、先輩後輩女性との横のつながりができたことも良かったと思います。坂口:キーパーも洗車も女性に頼みたいと思われる商品。車がピカピカになるとまず自分が嬉しくて「キレイになった!!」と感動する。その感動をお客様に伝えて一緒に喜ぶ。やりがいを感じています!

