KeePer PRO SHOP

第10回 キーパー選手権&入賞者店舗インタビュー

全国総合

全国総合1位 東北ブロック1位
マルセキ(株) 東北カンパニー グッドハート桜田208SS(山形県)

昨年の想いを胸に、最後の追い込み!

ラストスパートは「ヘッドライトクリーン&プロテクト」

昨夏のキーパー選手権では全国総合2位で涙を飲んだ。今回のキーパー選手権では20日程で全国総合4位。ラスト10日は洗車・コーティングの予約がきっちり入っていたため、予約数を増やすことはできなかったが、ヘッドライトクリーン&プロテクトを特別価格でお客様に案内し、ポイントを集め、見事全国総合1位の座を射止めた。

ピュアからクリスタルへのランクアップ

ピュアキーパー施工を予約したお客様にクリスタルキーパーを紹介し、ランクアップをはかっている。108台施工したクリスタルキーパーのうち、50台がピュアキーパーからのランクアップだ。

まずピュアキーパーのお客様に、使用状況や気になる汚れを聞く。その後、車を見せていただき、部分的に洗車をする。するとこの地域特有の融雪剤や消雪パイプから出る鉄分付着し、ボディ側面に鉄粉がついている。「せっかく鉄粉を除去するなら」とクリスタルキーパーを案内するのだ。

昨年クリスタルキーパー施工したお客様のリピートも積み上がっている。再施工案内DMも行っているが、会員フォルダーに挟んでいる施工証明書を確認し、給油時などに案内し、再施工につながることが多い。

“全国1位”に涙

昨年悔しい思いをした元責任者・松田一真さんの思いを受け継いだのが今年の責任者である松田圭司さん。松田一真さんは現在、他店の責任者だが休暇の日には応援に入った。最終報告を聞いた時には「2人とも涙を流して喜んだ」とエリアマネージャーの丹野さんは語る。「「さすがプロだね」とお客様から褒められ、スタッフが楽しんで仕事に取り組めることがなによりうれしい」。

全国総合2位 東北ブロック2位
カメイ(株) D.Dセルフ多賀城店(宮城県)

クリスタルを軸にして、平日売上がアップ!

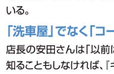
店舗を支えるのは「リピーター」

カメイ(株) D.Dセルフ多賀城店は、年間を通じて高い実績を出している店舗だ。

ドライブウェイの活動は、あくまで車の必要品を案内する位置付けである。普段は洗車やコーティングの声かけはせず、年数回のチラシだけで売り込む。リピーターのお客様、口コミで来店した新規のお客様から声がかかる。1人が4台連れてくることもあり、絶対的なリピーターがこの店舗を支えている。

「洗車屋」でなく「コーティングプロショップ」

店長の安田さんは「以前は、受注でお客様の「キレイにしたい」という気持ちを知ることもしなければ、「キレイにしてあげたい」という気持ちもなかった」と語る。1～2万円もするコーティングは高い。『仕上り確認』はお客様にとって「面倒くさい」ものだと決めつけていた。しかし、今ではしっかりと提案し、お客様の要望を聞き、仕上りを確認している。



結果、全く違う客層の方がお客様になっている。コーティングに詳しいお客様や、Webからの来店も多い。スタッフ全員、洗車・コーティングの作業を苦にしていない。看板やのぼりからも意志が伝わってくる。「洗車屋」ではなく「コーティングプロショップ」なのだ。

クリスタルキーパーではまった「意識改革」

クリスタルキーパーがガラスタイプになったと同時に意識改革は始まった。クリスタルキーパーをメインに提供しはじめたらお客様に喜んでいただけ、スタッフもやる気になった。作業性の良さも重要なポイントだ。洗車・コーティングの平均売上は100万円から150万円にアップした。

店長の意思をスタッフに広めるのは主任の日野さん。本当にキレイにすること、そしてお客様にできない仕上りを提供するという思いが伝わってくる。仕上り確認は絶対に手を抜かない。

全国総合3位 東北ブロック3位
㈱弘善商会 D.Dセルフ青山店(青森県)

「聞く」「話す」でお客様を知り、100%近いリピート率!

お客様を知ることは、話を聞くことから

4月に行われたキーパー選手権陸奥地域特別戦で全国第1位を獲得したSS。今度は全国2474店舗すべてが対象の選手権。何が何でもトップを取る気概でかかった。残り10日間の追い込みで大逆転を狙ったが僅差で届かず、第3位に甘んじた。

工藤店長は「一度来ていただいたお客様の顔は全部おぼえます」と豪語。さらに「うちの副店長はもっとすごいですよ。お客様のこと全部知っています」という。お客様のことを知っているということはお客様の話をいっぱい聞いているということに他ならない。

「聞く」「話す」。お客様と会話のキャッチボール

同社は「会話する」ことをとても大切にしている。会話とは「聞いて」「話す」ことのキャッチボールである。たとえば、クリスタルキーパーを施工したお客様が、給油でご来店されたとき「コーティングの調子どうですか?」と聞けば「いいね」と話が弾む。それをすべてのお客様にするからクリスタルキーパーのリピート率はほぼ100%に近い。驚いたのは、新規施工のお客様の3～4割が、施工したお客様からの紹介だということ。100%近いリピート施工をし、そこに施工した人の紹介で新規施工が加わるため、当然ながら毎年毎年、施工台数の総数が増えていく。お客様との会話でタイヤやオイル交換などちゃらさず必ず会話にもつながっていく。なんと毎月、昨年の2倍以上の実績を上げている。それがこの店舗だけでなく他の8店舗も同様であるというからすごい。

青山店は平月でも洗車・コーティングだけで150万をコンスタントに上げ、8月のようにキャンペーンがあるとその倍になり、いまも伸び続ける。

集中力、目的意識、高品質施工でリピーターを獲得

もう一つの大切なポイントは、スタッフ全員の高い「意識」だ。会話をすべてのお客様と行うのはかなりの集中力と持続力がいる。「お客様のことはみんな知っている」と言えるのは自信を持っているからだろう。会話によって勝ち得た施工数は半端ではない。それをきっちり高品質で施工しているから100%近いリピートが実現する。これにも並外れた集中力と強い目的意識が必要だ。

全国総合5位 関東②ブロック1位
フォトログ部門1位
(株)矢嶋商店 鷲宮セルフステーション(埼玉県)

直接「見積り」を渡して予約獲得!

ピュアキーパーからクリスタルキーパーへ

「日本一ポスティングを実施している店舗」と自負をしており、コーティングプロショップとして本気で取り組んでいる。今までピュアキーパーを中心としていたが、どうしても上位には入れなかった。今回は「クリスタルキーパーを100台施工する」と決めた。そして見事118台施工し、結果を出した。

2ヶ月間で1,100枚の見積りを渡す

まず、セルフ給油のお客様に直接「見積り」を渡すという活動を行った。最初はホームセンターで購入した普通の見積書を渡した。手応えを得た後、キーパー専用見積り書を作った。7月からの2ヶ月間で合計1,100枚の見積りを渡した。毎週土日に実施し、最初の週は渡すだけ。次の週は様子を伺い、最後に予約日を決定する。8月は洗車・コーティングの新規のお客様が80名来店。そのうち60台のクリスタルキーパー施工を獲得できたという。セルフ洗車機のお客様にも渡し、クリスタルキーパーに施工につながったケースもあった。

徹底的なリピーター獲得

今回、過去最高の洗車・コーティング売上を記録した。2年前のリーマンショックで、周辺の景気が一気に悪くなり、店舗の実績が分岐点になった。

「その頃までは正直押売りだったかもしれない」と大沢店長は冷静に分析する。受注カウンターを新たに整備し、聞く形の接客に変え、徹底してリピーターを作ろうと試みた。

施工したその日のうちに次回案内DMを書く。スタッフごとのケースに入っている受注表を確認し、仕事終了前に、DMを送ってから帰る。またフォトログにも力を入れる。8月は全台アップ。フォトログ部門で全国1位を獲得した。今後さらなる伸びが期待できる。

全国総合7位 中国・四国ブロック1位
(株)西日本宇佐美 9号鳥取SS(鳥取県)

10日報で2位以下にダブルスコアで差をつける!

超短期集中型・爆発的きっかけ作り

選手権がはじまって10日目の第1回集計発表で、鳥取県からとんでもないポイント数が出た。(株)西日本宇佐美 9号鳥取SSが355Pを出したのだ。全国総合第2位に対してダブルスコアだ。これは、このSSの店長を兼任する谷脇次 山陽中央エリア統括マネージャーが企画した超短期集中型の「みんなで力を合わせたきっかけ作り」戦略だった。

2日間で142台のコーティング施工

まず前面道路から1番目立つ場所に、2台施工の本格的なコーティングブースを作ったこと。本格的にコーティングを収益の柱の一つとした。“洗車の得意な人”であるスペース店長を集め、キーパーコーティングの集中研修会を開いた。

コーティングブースが完成した7月半ば、5店舗から呼んだ若手と同店スタッフで2日間の集中的なタイベントを行った。533名のお客様に声をかけ、名前と連絡先を聞けた人は45名。これらが大きなきっかけとなり、予約取りイベント後も自信を持ったスタッフみんなで予約を取り続け、全部で152台の予約を獲得した。

8月4、5日の集中施工日には、2日間で142台のコーティング+オプション(ヘッドライト、研磨など)を施工。応援スタッフも含め延べ35名で取りかかった。この2日間はピットの作業、オイル、タイヤ、エアコンガスなども同時にキャンペーンを行った。お祭り感を出すためにスーパーボールすくい、カキ氷など屋台も出した。

とりあえず全額よりも台数をと、3割から4割近い値引きも行った。しかし、雑な仕事は決してしない。お客様に3ヶ月後、1年後、必ずまた来ていただくために一人ひとりのお客様に十分な満足を提供する品質を心がけて丁寧に作業を行った。

いい仕事はお客様のリピートにつながる

谷統括は「今後は洗車・カーコーティングはカーケアの主軸となる」という。「洗車・コーティングを通じてお客様に貢献したい。スタッフの成長のために経験を積ませたかった。いい仕事をすれば、必ずお客様が継続してくれる。」

全国総合 (数秒落)

順位	店舗名	ポイント	ブロック別順位
1位	マルセキ㈱ グッドハート桜田西SS	523	東 北 1
2位	カメイ㈱ D.Dセルフ多賀城店	517	東 北 2
3位	㈱弘善商会 D.Dセルフ青山店	492	東 北 3
4位	㈱ヤシーコー D.Dセルフ京都南インター	491	関 西 1
5位	㈱矢嶋商店 鷲宮セルフステーション	458	関東②1
6位	㈱矢嶋商店 川口サービスステーション	451	関東②2
7位	㈱西日本宇佐美 9号鳥取SS	428	中・四 1
8位	井谷石油㈱ D.D榛原SS	424	関 西 2
9位	マルセキ㈱ 都町給油所	412	関東②3
10位	㈱ハヤサ サンパティック石下SS	388	関東①1
11位	エヤセキ㈱ セルフ長町	375	東 北 4
12位	四国石油㈱ 今里町	342	中・四 2
13位	㈱ゆうせきエネルギー タウンズ店	341	九・沖 1
14位	㈱丸山自動車 モドーリー三条	339	東 北 5
15位	㈱新出光 滝野社インターSS	317	関 西 3
16位	㈱アイビー石油 ハートフル空港インターSS	317	九・沖 2
17位	㈱弘善商会 D.D和徳新道店	304	東 北 6
18位	東光石油㈱ 菊南給油所	300	九・沖 3
19位	遠鉄石油㈱ キーパープロショップ森田店	291	関東①1
20位	カメイ㈱ D.Dサンシャイン城東店	284	東 北 7
21位	㈱西日本宇佐美 神戸市施設インター	274	関 西 4
21位	㈱小林本店 D.D栗山朝日SS	274	北 海 1
23位	㈱弘善商会 D.D弘前北手町店	263	東 北 8
23位	宇田川石油㈱ D.Dセルフ千代田SS	263	関東②5
25位	㈱弘善商会 D.D五所川原東店	259	東 北 9
26位	宮田油業㈱ カーケアセンター西条下見店	258	中・四 3
27位	三和油業㈱ 学園西町	254	関 西 5
28位	㈱弘善商会 D.D弘前松原店	253	東北 10
29位	協和石油㈱ セルフ太曲バイパスSS	250	東北 11
29位	㈱丸山デンソー 神の倉店	250	中 部 1
31位	エヤセキ㈱ セルフ遠見塚給油所	248	東北 12
32位	大民石油販売㈱ 亀ノ子給油所	246	東北 13
32位	丸善商事㈱ ハートランド川内	246	中・四 4
34位	㈱西日本宇佐美 2号関門国道SS	245	中・四 5
35位	㈱三田商会 花巻東	243	東北 14
36位	土佐石油㈱ 新洗組ビッグ・ウエーブ高知	235	中・四 6
36位	南国殖産㈱ 茂里町給油所	235	九・沖 4
36位	㈱古石石油店 庄内SS	235	九・沖 4
39位	豊通石油販売㈱ セルフ川原通	231	中 部 2
40位	東真産業㈱ 橋津SS	226	中・四 7
41位	カメイ㈱ D.Dクイックワンダーランド三本木店	225	東北 15
42位	ハマソウ石油㈱ 野田川営業所	224	関 西 6
43位	吉良オイルセンター㈱ 西尾吉良店	223	中 部 3
44位	日新商事㈱ 駒沢通り八雲	222	関東②6
45位	㈱平川燃料 銀水SS	221	九・沖 6
46位	㈱ネクステージ D.D可部SS	217	中・四 8
46位	㈱弘善商会 D.D弘前バイパス城東北店	217	東北 16
48位	㈱JOMOネット ベイタウン高須SS	214	中・四 9
48位	㈱新出 川俣バイパス給油所	214	東北 17
50位	南源	209	中 部 4
50位	マツハヤ石油㈱ D.D稲佐橋給油所	209	九・沖 7
50位	㈱ドライバーステーション 松戸店	209	関東②7

北海道ブロック

1位 栗小林本店 D.D栗山朝日SS
フォトログ部門1位 274ポイント

技術・知識、スタッフのモチベーションを高めて!

事前に、勉強会やトークのロープレを実施。スタッフ全員でモチベーションを高めて参加しました。また お客様と予約日を仁約束ではなく確約し、お客様にはご紹介もしていただきました。

2位 栗小林本店 D.DR234岩見RSS
175ポイント

熱い気持ちをお客様へ伝える!!

資格取得者を増員し、「今すぐ施工できます」と言えるようにしました。「キレイと仕上りにこだわっています」コーティングをするなら任せてください!」と熱い気持ちを伝え、安心して施工していただきました。

3位 栗小林本店 D.D南幌みどり野SS
フォトログ部門2位 164ポイント

上位入賞でプロショップのユニホームを着る!!

店内告知物を決意・コーティング一色にしアピール。1級取得者の遠藤さんに上位入賞しスマイ ルを直せたいと決意。「洗車・コーティングを頑張り、お客様と会話したくさんの方に施工していただきました。

順位	店舗名	ポイント
4位	土屋商事㈱ 真駒内営業所	163
5位	栗小林本店 D.D栗山SS	127
6位	栗林石油㈱ D.Dハードバトセ恵須原	98
7位	栗小林本店 D.Dウイング南幌SS	93
8位	アラサキ石油㈱ D.D東光店SS	73
9位	アラサキ石油㈱ 若草SS	73
10位	中和石油㈱ ニュー平岸営業所	73
11位	北日本石油㈱ 本通SS	71
12位	室蛋有農協同組合 富セルフ給油所	68
13位	アラサキ石油㈱ 北広島団地SS	58
14位	興亞石油㈱ 丘珠給油所	56
15位	アラサキ石油㈱ D.D江別SS	55
15位	北海道エネルギー㈱ チャレンジ苫小牧SS	55

フォトログ部門

順位	店舗名	ポイント
1位	栗小林本店 D.D栗山朝日SS	79
2位	栗小林本店 D.D南幌みどり野SS	33
3位	アラサキ石油㈱ D.D東光店SS	32
4位	アラサキ石油㈱ 若草SS	19
5位	勝運石油㈱ 木野SS	16
6位	北日本石油㈱ 本通SS	11

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

東北ブロック

全国総合1位、2位、3位を独占!

1位 マルセキ㈱ 東北カンパニー グッドハート桜田西SS
全国総合1位 523ポイント

2位 カメイ㈱ D.Dセルフ多賀城店
全国総合2位 517ポイント

3位 ㈱弘善商会 D.Dセルフ青山店
全国総合3位 492ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

順位	店舗名	ポイント
4位	エヤセキ㈱ セルフ長町	375
5位	栗丸山自動車 モドーリー三条	339
6位	㈱弘善商会 D.D和徳新道店	304
7位	カメイ㈱ D.Dサンシャイン城東店	284
8位	㈱弘善商会 D.D五所川原東店	259
9位	㈱弘善商会 D.D弘前松原店	253
10位	協和石油㈱ セルフ太曲バイパスSS	250
11位	エヤセキ㈱ セルフ遠見塚給油所	248
12位	大民石油販売㈱ 亀ノ子給油所	246
13位	大民石油販売㈱ 亀ノ子給油所	246
14位	㈱三田商会 花巻東	243
15位	カメイ㈱ D.Dクイックワンダーランド三本木店	225

フォトログ部門

順位	店舗名	ポイント
1位	㈱三田商会 花巻東	115
2位	㈱弘善商会 D.D和徳新道店	79
3位	カメイ㈱ D.Dサンシャイン城東店	74
4位	㈱弘善商会 D.D五所川原東店	61
5位	カメイ㈱ D.D北上中央店	56
6位	㈱弘善商会 D.D弘前松原店	52

関東①ブロック

1位 遠鉄石油㈱ キーパープロショップ森田店
フォトログ部門2位 291ポイント

チームワークの結晶です!

7月初旬に200m離れた遠鉄石油(株)浜田SSにて予約取りを実施。施工を梅雨明けから8月末にしたことで、お盆とも重なり喜ばれました。その他DM発送で約8割のお客様が施工。施工技術者の強化を図りました。

2位 駒ヶ根自動車産業㈱ カーケアステーション南町 202ポイント

スタッフの営業活動でお客様の信頼を獲得

7月からコーティングの手配りチラシを作成し、ガソリン給油前に配布したり、近隣地域へのポスティングしたりするなどの営業活動を行いました。8月中旬以降、成果が一気に現れはじめ、最後の追込みとなり、受賞につながりました。

3位 泉カーサービス 182ポイント

コーティングを中心に受注増、単価アップ

洗車からコーティング、板金・車検・車販売とトータルでカバーできるようになったのが、コーティング受注が増えました。普段のお手入れには洗車キットの使用を提案、代車も50台程あり、お客様を待たせなかった点も大きかったです。

順位	店舗名	ポイント
1位	栃木イナックス 新鹿沼SS	95
2位	遠鉄石油㈱ キーパープロショップ浜田店	58
3位	遠鉄石油㈱ 浜北SS	49
4位	ジェイ・ディ静岡燃料サービス㈱ いずみ	49
5位	サガミシート㈱ 伊豆中央SS	31
6位	栃木イナックス 小山ビタン2	28

関東②ブロック

1位 矢嶋商店 鷲宮セルフステーション
全国総合5位 フォトログ部門1位 458ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

2位 矢嶋商店 川口サービスステーション
451ポイント

見積書の徹底配布、接客でクリスタルキーパー告知

来店のお客様に対し、接客での見積書を7月一日付末まで7枚60枚配布、また日頃から受注の際に必ずクリスタルキーパーの告知を徹底して行い、お客様に商品名、金額、施工時間を知ってもらうことも重要です。

3位 マルセキ㈱ 都町給油所
フォトログ部門2位 412ポイント

目指せ全国制覇!!

「洗車はピュア」「コーティングはクリスタル」の提案を実施。コーティングは敷居の高い商品ではないことを伝えました。洗車受注は店頭、洗車関始前にコーティング技術者が塗装状態を説明、予約へつなげました。

順位	店舗名	ポイント
4位	㈱ハヤサ サンパティック石下SS	388
5位	宇田川石油㈱ D.Dセルフ千代田SS	263
6位	日新商事㈱ 駒沢通り八雲	222
7位	㈱ドライバーステーション 松戸店	209
8位	鈴木自工㈱ 本物のコバック江戸川店	193
9位	日新商事㈱ 成田セルフバブック成田	177
10位	東木石油産業㈱ 深大寺給油所	176
11位	栃木日本宇佐美 17号館富谷SP給油所	169
12位	栃東日本宇佐美 297号市原インター	163
13位	宇田川㈱ D.D新SS	159
14位	出谷石油㈱ 大倉サービスステーション	158
15位	宇田川㈱ D.Dセルフ柏中央店	157

フォトログ部門

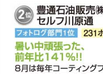
順位	店舗名	ポイント
1位	栃矢嶋商店 鷲宮セルフステーション	191
2位	マルセキ㈱ 都町給油所	101
3位	日新商事㈱ 駒沢通り八雲	55
4位	東洋石油販売㈱ 神栖SS	54
5位	カメイ㈱ D.D太田下浜田店	45
6位	カメイ㈱ D.Dセルフ高崎シティ店	37

中部ブロック

1位 栃丸山デンソー カーウォッシュヤマグチ神の倉店 250ポイント

折込チラシとDMで前年比130%アップ

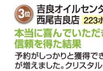
1月に実施した1周年記念フェアの際に折込みをしたチラシの効果が、8月まで長期間あります。さらに1年前にクリスタルキーパーを施工したお客様への再施工DMもリピートにつながりました。



2位 豊通石油販売㈱ セルフ川原通
フォトログ部門1位 231ポイント

暑い中頑張った、前年比141%!!

8月は毎年コーティングフェアを実施。今回は7月の梅雨明けのタイミングで会員750件にDMを送りました。さらに店頭での予約取り活動も実施。当たり前のことを徹底し、良い結果につなげたと思います。



3位 吉良オイルセンター㈱ 西尾吉良店 223ポイント

本当に喜んでいただき、信頼を得る結果

予約がしっかりと獲得でき、新規が増えました。クリスタルキーパーは新規のお客様とピカーが重なりピュアキーパーと同数近くになったのが要因の一つ。きちんとした施工でお客様から信頼をいただきました。

順位	店舗名	ポイント
4位	南源	209
5位	栃遠近石油店 服柄SS	174
6位	栃ピュアオートバックス エクスプレス富山南	166
7位	青山商事㈱ 笹川SS	144
8位	栃タクシー㈱ 後藤サービスステーション	130
9位	日新商事㈱ D.D大平通店	127
10位	共立商事㈱ 田端浜SS	125
11位	栃ピュアオートバックス 富山北店	123
11位	日新商事㈱ D.Dセルフけやき通り	123
13位	豊通石油販売㈱ 高蔵寺SS	113
14位	栃西日本宇佐美 富山バイパス浜谷	111
15位	栃マーケン キーパープロショップ旭本店	110

フォトログ部門

順位	店舗名	ポイント
1位	豊通石油販売㈱ セルフ川原通	46
2位	キーパープロショップ S-Style	46
3位	栃マーケン タイヤマーケン・スゴ古店	45
4位	栃マーケン キーパープロショップ旭本店	41
5位	日新商事㈱ D.D大手通店	39
6位	栃西日本宇佐美 8号加賀インター	31

関西ブロック

1位 ㈱ヤシーコー D.Dセルフ京都南インター
フォトログ部門2位 491ポイント

勝利の鍵は「チームで戦えるか」

①スタッフ全員キーパー施工でさるようにしたこと②プロショップのスタッフとして自覚してもらうこと③新たちはでもるとほして戦うたこと、最後まで情熱を持った取組みがこの結果を生み出した!

2位 井谷石油㈱ D.D榛原SS
424ポイント

普段と変わらずスフール丸!

心がけたのは、「いつものスタンス」。特別なことはあまりせずいつも通りに「下準備(DM)を実施しました。「誰かがやる」のではなく「全員でやる」ことで、モデベーションも維持できました。

3位 新出光 滝野社インターSS
317ポイント

「しっかりと聞く」

7月から予約取りをし、お客様アンケートを実施。徹底したコミュニケーションを心がけました。ダストルームをコーティング1色に、施工場所を見やすい場所に変更。プロショップの認知を高めました。

順位	店舗名	ポイント
4位	栃西日本宇佐美 神戸市施設インター	274
5位	三和油業㈱ 学園西町	254
6位	ハマソウ石油㈱ 野田川営業所	224
7位	栃紀南石油販売㈱ 新宮SS	182
8位	栃昌見田商事 宝塚ひさわ1SS	162
9位	栃東洋石油 ハーフル笑顔SS	161
10位	洗車工房	154
11位	丹和実油㈱ 舞鶴SS	142
12位	栃ヤマトパック1 知立ひさわ3号バイパス	135.5
13位	紀洋石油㈱ セルフ白浜インター店	134
14位	栃ヤスカア 林愛SS	130.5
15位	栃サントーコー D.Dセルフ堺岩室店	130

フォトログ部門

順位	店舗名	ポイント
1位	常磐石石油 マイン給油所	100
2位	栃ヤシーコー D.Dセルフ京都南インター	100
3位	栃ヤスカア 林愛SS	45
4位	丹和実油㈱ 舞鶴SS	45
5位	栃ヤシーコー D.Dセルフ堺岩室店	42
6位	井谷石油㈱ 藤海岸和田営業所	39

中国・四国ブロック

1位 栃西日本宇佐美 9号鳥取SS
全国総合7位 428ポイント

◀◀◀インタビューは左面に掲載しています

2位 四国石油㈱ カーケアステーション セルフ今里町
342ポイント

継続は力なり!

従来並みの予約件数でしたが、今回はチラシやプロショップHPの検索情報により電話予約をいただけたことで実績が向上しました。これからもちろんとフォトログ掲載を意識してさらなる高みを目指します。

3位 宮田油業㈱ カーケアセンター西条下見店
フォトログ部門2位 258ポイント

Webやラジオからの問合せ、予約が増加

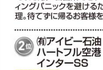
大高談合で予約活動を実施。お客様のご家族や知人への紹介でもクリスタルキーパー施工をゲット獲得、またWebからの問合せやラジオ番組者からの予約施工など、予約以外からの施工により大きく伸びました。

順位	店舗名	ポイント
4位	久喜商事㈱ ハートランド川内	246
5位	栃西日本宇佐美 2号関門国道SS	245
6位	土佐石油㈱ 新洗組ビッグ・ウーヴ高知	235
7位	東真産業㈱ 橋津SS	226
8位	栃ネクステージ D.D可部SS	217
9位	栃JOMOネット ベイタウン高須SS	214
10位	栃ネクステージ D.Dネクスト阿品SS	208
11位	栃西日本宇佐美 2号岩国SS	202
12位	宮田油業㈱ カーケアセンター宮内店	201
13位	栃西日本宇佐美 2号大野SS	194
14位	栃大日商石油 山手サービスステーション	190
15位	栃山内石油 D.D松山余戸店	186

フォトログ部門

順位	店舗名	ポイント
1位	栃関谷 D.D岡田店	108
2位	宮田油業㈱ カーケアセンター西条下見店	83
3位	横山石油㈱ セルフステーション十日市	76
4位	宮田油業㈱ カーケアセンター友和店	58
5位	宮田油業㈱ カーケアセンター宮内店	57
6位	栃松本油店 産業道路	43

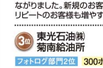
九州・沖縄ブロック



1位 栃ゆうせきエネルギー タウンズ店
341ポイント

台風3回直撃!!

今回の夏も台風に泣かされた年でした。計2日間実できませんでしたが、台風後のお客様へのDMやお電話にて、予約で洗車顧客を徹底的に管理、待て手に得るお客様を次へつなげました。



2位 栃アイビー石油 ハートフル空港インターSS
317ポイント

店頭アプローチ

キャンペーン前から仮予約のアプローチを行い、電話で本予約確定し、8割の入庫につなげました。新規のお客様とともに、DMでの来店促進にてリピートのお客様も増やすことができました。

順位	店舗名	ポイント
4位	南国殖産㈱ 茂里町給油所	235
4位	古石石油店 庄内SS	235
6位	栃平川燃料 銀水SS	221
7位	マツハヤ石油㈱ D.D稲佐橋給油所	209
8位	栃琉石油販売㈱ 久茂地SS	206
9位	栃ネクステージ D.D神津	204
10位	栃ネクステージ D.Dネクスト阿品SS	203
11位	栃東洋石油 松浦町SS	202
12位	栃東日本宇佐美 17号館富谷SP給油所	169
13位	栃山下石油店 D.D下関ヶ豊SS	152
14位	栃東日本宇佐美 D.D長崎浪瀬SS	150
15位	栃Mitsumi 新別府SS	147

フォトログ部門

順位	店舗名	ポイント
1位	栃琉石油販売㈱ 久茂地SS	67
2位	東光石油㈱ 菊南給油所	42
3位	福井石油㈱ クリア一25浮田給油所	41
4位	栃コーク 百舌鳥営業所	31
4位	栃イデックスリテール熊本 セルフ渡安	31
6位	栃ゆうせきエネルギー いとま八田	27

LABOブロック

1位 キーパーラボ 足立店
フォトログ部門1位 524ポイント

フォトログはお客様への感謝の気持ち

選手権スタート1ヶ月前から告知活動(Web)、品質やクリンススなどお伝えしてきたちんやるぶる伝えました。フォトログにカ考入れ、他の店の投稿も参考にし、当面割でその日に施工に来店2ヶ月後に。

2位 キーパーラボ 刈谷店
フォトログ部門2位 506ポイント

常連のお客様ほど積極的に聞く

この時期は久々のご来店が多く、お手入れはどうしていたか積極的にお聞きしました。常連の方にも、聞いりて聞くことで、色々なお悩みを解決させていただきました。

3位 キーパーラボ 刈谷店
フォトログ部門3位 482ポイント

疑問を解決できる店舗

Webでのお客様の質問をフォローできるようにしました。繁忙期のため、お客様からのお問合せを共有し、施工へとつなげました。引渡し時の見積りを渡す活動や会話の時間を多くとっていることが今後の課題です。

順位	店舗名	ポイント
4位	KeePer LABO 板橋店	450
5位	KeePer LABO 岡崎店	398
6位	KeePer LABO 相模原店	388
7位	KeePer LABO 東海店	366
8位	KeePer LABO 鈴鹿店	364
9位	KeePer LABO 舞鶴店	354
10位	南津東 KeePer LABO 西条店	341
11位	KeePer LABO 松戸東店	338
12位	KeePer LABO 安城店	337
13位	KeePer LABO 新潟店	333
14位	KeePer LABO 松戸店	321
15位	KeePer LABO 大府店	319
16位	KeePer LABO 札幌店	315

フォトログ部門

順位	店舗名	ポイント
1位	KeePer LABO 足立店	131
2位	豊まイルセンター東 KeePer LABO上和田店	101
3位	KeePer LABO 刈谷店	95
4位	KeePer LABO 大府店	75
5位	KeePer LABO 板橋店	72
6位	KeePer LABO 八王子店	65

フォトログ部門 キーパーホームページのフォトログへ期間中に投稿していただいたものを対象とし、実際にアップされた数をカウントし競ったものです。