

# 「コーティング・ケア」 売れてます!!

10月に発売された「コーティング・ケア」。  
すでにコーティングがしてあるお車に、今あるコーティングをそのままに、  
新車のような新鮮な美しさに戻すKeepPerの新商品です。  
早速「コーティング・ケア」を導入され、たくさんの施工をしている店舗に  
お話を伺いました。



必ずよく振ってから  
お使いください

各務原石油(株)  
酒井社長

「コーティングしてある」と言われたら、そこで、切り返す!  
「でしたら、いいのが出ましたよ」

## あえてピュアキーパーと 同じ値段で提供

ピュアキーパーと同じ値段で並べて、コーティングをしてある方と、していない方に対して、それぞれ別のアプローチをしたいと思っています。そもそも、コーティングをしてある人からすれば、「コーティングしませんか?」などと言われること自体が不快です。そんなお客様にコーティングのメリットをどれだけ詳しく話したとしても意味がないと思うんです。今までは、コーティングしてある方には、「手洗い洗車」をすすめていたが、これはいいですね。すべての方が対象だから。

## 自然に「お客様のお車は、 コーティングされてますか?」と聞く

「お客様のお車は、コーティングされてますか?」とお聞きして、していなければ「それでしたらピュアキーパーをはじめ

め4種類のコーティングがあります。お客様の車はMサイズですので、〇〇円でできます」とおすすめする。逆にしてあれば「それでしたら、いいのが出ましたよ。今のコーティングをやった当初に戻すことができる、コーティング・ケアが新しくできました。お客様の車はMサイズですので、〇〇円でできます」とおすすめします。

## 短い時間でお伝えして、 あとはお客様が決める

短い時間で、お話ししてチラシを渡します。会話が盛り上がりれば話が続けますが、基本的にはこれで終わり。説明を聞きたくない人もいます。これを見分けるのは、非常に難しく、訓練と感性に大きく左右されるため、誰がやっても不快を残さないようにするには、短い言葉でインパクトを残すことが重要だと思っています。やるかやらないかは、お客様が考えることです。

## キーパーコーティングを 施工している方に伝えても良いと思う

例えばクリスタルキーパーの1年の中で、「クリスタルしてから、半年くらいですね。たまにコーティング・ケアをやっておくと、ミネラルが取れて、良くなりますよ」とお伝えする感じ。新車コーティングに束縛されたお客様がどんどんKeepPerに流れているように、洗車よりもっとキレイに仕上げたい人は必ずいます。

年末は、車をキレイにしたい時期。その中で、来店されるお客様の多くは、なにかしらコーティングがしてある方です。12月の年末に向けて、今から店頭で声をかけ、チラシを渡していきます。



## 【A4チラシ】

拡大

## 手洗い洗車

細部までキッチリきれい。  
車のボディをやさしく洗います。

【作業時間】25分~

サイズ	価格



洗車プラス15分でもっとキレイに。

コーティングをしてないお車に。

何かすでに、コーティングがかけてあるお車に。

## PURE KeepPer ピュアキーパー

洗車で落ちない汚れもスパッと取れます。



お待ち間に完成する、ベストセラーのポリマーコーティング。

3ヶ月に一度、洗車と一緒にくり返し施工すると、  
どんどん塗装のキレイが増していき、被膜が強くなっていきます。

【作業時間】40分~50分(洗車も含む)

サイズ	価格

(洗車も含む)

## KeepPerの新発明 コーティング・ケア

今のコーティングをそのままに、  
かけたばかりの時の  
あの美しさに戻します。

コーティングの膜を一切削らず、ミネラル膜だけを、  
そっとキレイにする技術をKeepPerが発明しました。



くすみや水ハジキの原因である「ミネラル膜」を、  
短時間で取り除き、コーティングした当時のキレイさが蘇ります。

【作業時間】40分~50分(洗車も含む)

サイズ	価格

(洗車も含む)



右は、今回同封したチラシの一部です。  
手洗い洗車にプラス15分の提案で、コーティングをしていない車にはピュアキーパー、すでにコーティングがかけてある車にはコーティング・ケアをおすすめします。  
このようにピュアキーパーとコーティング・ケアを並列に並べ、お客様に選択してもらえるようなチラシを配布するのも効果的です。