

「新サービス」メンテ重視の下部洗浄が、つぎつぎと客を呼んだ。

下部洗浄ツールを、すでに導入された洗車スタンドさまの導入結果を、抜粋してご紹介致します。

下部洗車サービスの売れ具合は、どうでしたか

1月・2月には晴れるとドッと来店頂いて、3月は、とにかくすごい状況が何日もあったので、5月頃までの集計結果が楽しみです。1年目で、この状況、来年はもっと広がります。

コーティングやシャンプー等とセット販売すると新たなメニューにでき、価格に「お得さ」が強調できて売れてます。「下だけ洗ってくれ」のお客さんも何人もおいでになりました。

なぜ、洗車客が続々と来てくれたのでしょうか

不景気で節約が定着し、塩害の不安が広がりつつある状況下、更に、広告やチラシで、メンテ重視・機能維持を強調して、下部洗浄の大切さをアピールした事。

価格もそこそこ、そしてシッカリ洗って、自信の持てるサービスをした事。だからでしょう。

お客さんも、ツールが珍しいのか、不安なのか、チェックの厳しい人程、初回は、下を覗き、ご覧になります。車の下の、ターンしながら噴射するノズルの動きと、綺麗にしておいた、床面に落ちた汚れを確認されて、リピータにつながっていると思います。

下周りは、低いし、影があって洗いにくい。でも、これだと前後に移動するだけで、充分落ちています。洗いにくいところは、ねらい打ちします。ただし、速さも・品質の一部で重要です。その点、扱いに慣れたら、洗浄方法を統一して、作業者の個性による、質・スピードのバラツキを抑えています。

フレジエットの導入までは、どうされていたのですか

昨年は、ジャッキアップをして洗っていました。問題は、低床車は特にそうですが、煩わしいのが第1で、ジャッキは傷むし、車にキズが付きやすいし、時間も掛かるし、危険です。

だからといって値段を上げれば、大方のお客さまには受け入れてもらえません。こんな状態で、少数のお客さんだけの販売数量になっていました。

そこで、乗り上げ板を、用意したのですが、今一つ洗いにくいし、固定すると邪魔になるので、実用上は、使えませんでした。

でも、高額な門形洗車機を下部洗浄の為に入れ替える程では無いし、洗浄結果にこだわるお客さんが満足するとは思えない洗車機の性能で、どうしたものかと困っていました。

フレジエットが使える期間は

やっぱり3月・4月のタイヤ交換時期と、1月・2月の降雪と凍結の冬季間でしょう。

でも、5月から9月までの、海に行楽シーズンはもちろん、通年、泥はねの洗浄にも、整備場に、入れる前の洗浄にも使いたいと思っています。

フレジエットを改良して欲しい事は

回転が、馴染むまでは、徐々に速く成るので、簡単に回転数が設定できればもっといい。

フレジエットが、売れそうなところは

塩害が気になっているお客さんがおいでのころや、ハイレベル洗車に力をいれていて、新たなサービスを模索されている所は、関心を持つと思います。

ターニングウォッシャ フレジエットは、特許出願済みです。

開発・直販 (有)メカトロ信州

右 URL から、ビデオのダウンロードができます。

URL : <http://www.mechatro.ne.jp/>