ZiZi Inc.

ドライバーチャンネル
導入店舗さま 5店舗実例

お問い合わせ：
ドライバーチャンネル運営 株式会社 ZiZi 杉本 将司
E-Mail:sugimoto@zizi-life.net
TEL:03-6804-6612

CONFIDENTIAL

田口石油 あきる野インター店 ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成28年11月）

	平成28年4月	平成29年4月	前年比
来店台数	17,501台	**17,591台**	101%
ガソリン販売量	380㎘	**391㎘**	103%
軽油販売量	37㎘	**38㎘**	102%
洗車売り上げ	240,600円	**249,000円**	103%

平成28年5月	平成29年5月	前年比
18,900台	**19,014台**	101%
374㎘	**376㎘**	100%
31㎘	**37㎘**	119%
151,400円	**311,200円**	206%

平成28年6月	平成29年6月	前年比
19,468台	**19,523台**	100%
404㎘	**407㎘**	101%
38㎘	**37㎘**	99%
210,400円	**371,200円**	176%

（洗車売り上げ3ヶ月合計：前年度602,400円、本年度931,400円差し引き **329,000円のプラス**）

来店人数・タッチ人数比率	4月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
	17,591人	2,742人	16%

5月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
19,014人	2,812人	15%

6月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
19,523人	3,011人	15%

（重点的な２ヶ月間のお声がけだけで来店台数の２割のお客様に浸透・半年間で日常的なコミュニケーションがとれるようになっています）

田口石油 あきる野インター 外見写真

	平成29年4月	平成29年5月	平成29年6月
ドラチャン使用料	15,000円	15,000円	15,000円
ノベルティ料	4,400円	3,000円	7,260円
合計	19,400円	18,000円	22,260円

（ドラチャン利用料3ヶ月**合計59,660円**）

3ヶ月洗車売り上げ合計からドラチャン利用料を差し引き

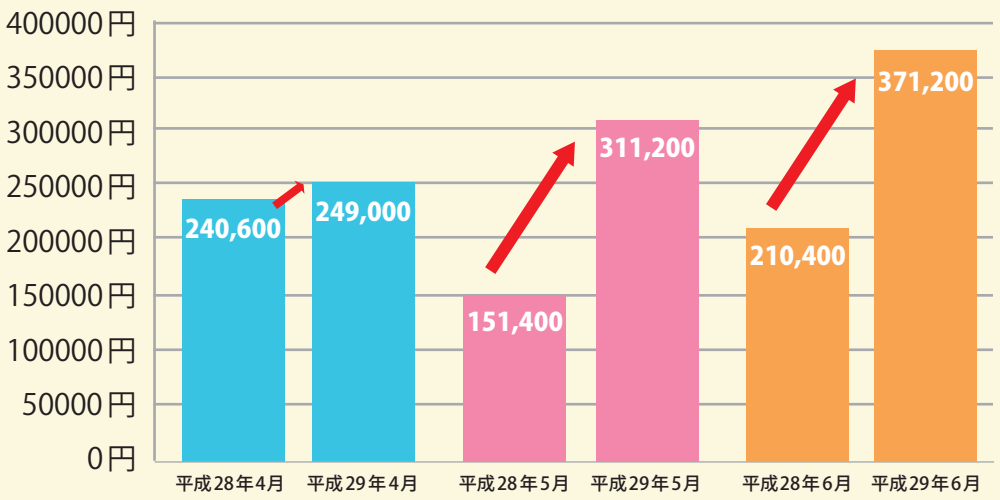
329,000円－59,660円＝ 269,340円

洗車だけで月々のランニングコストを差し引いても269,340円プラスに！
ドラチャンを使い日常的なコミュニケーションが出来ているからこそ、
ちょっとしたお声がけで洗車単価が上がり前年比プラスへ

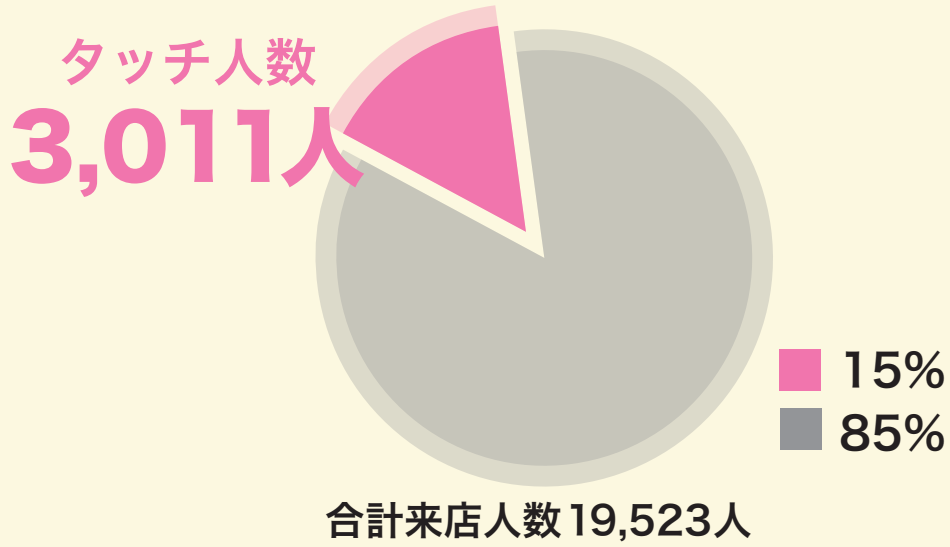
（※ガソリン仕入れ価格変動による利益率の調査が困難のため洗車のみの売り上げ表記になっておりますが
実際の金額はガソリン・軽油利益をプラスした金額になりますので上記以上の利益になっております）

田口石油 あきる野インター店 ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成28年11月）

洗車売り上げ



6月の来店人数とタッチ比率



〈田口石油　あきる野インター店　渡辺様の声〉

ドラチャン導入後、再来店による来店台数の増加・ガソリン販売量の増加にも繋がっている。
それ以上に機械洗車の売り上げが伸びていて、3月に洗車機の入れ替えをしたのだがなかなか認知もされず売り上げも伸び悩んでいました。そこでドラチャンを使った洗車機のお声がけをしたところ認知度が上がり利用率アップ、客単価も上げることに成功しています。
弊社に関しては洗車売り上げだけでも月々のランニングコストを解消出来ています。
オイル・タイヤ販売目的のお声がけではお客様が警戒して話を聞いてもらえない状況が多かったが、ドラチャンを使うことで警戒されずセールスルームへお客様が自然と入ってくれるのでタイミングも気にせずにコミュニケーションが取れるところも良い。導入して半年間使っているがお客様の反応も良く徐々に浸透しており、
何よりお客様に喜んでいただけています。２ヶ月間のお声がけだけで、月間来店台数の約1.5割のお客様へドラチャンが浸透している（6月ドラチャンタッチ人数：3,011人）
今後更なる新規顧客のお声がけをすることで販売力促進に期待したい。

有限会社石毛石油 成田大清水 SS：ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成29年3月）

	平成28年6月	平成29年6月	前年比
来店台数	3,094台	**3,198台**	103%
ガソリン販売量	62㎘	**63㎘**	102%
軽油販売量	18㎘	**19㎘**	103%
ノベルティ経費	98,500円	31,800円	-66,700円

平成28年7月	平成29年7月	前年比
3,302台	**3,384台**	102%
66㎘	**68㎘**	103%
17㎘	**18㎘**	105%
110,300円	32,500円	-77,800円

平成28年8月	平成29年8月	前年比
3,537台	**3,626台**	103%
69㎘	**71㎘**	103%
19㎘	**19㎘**	100%
105,400円	**30,100円**	-75,300円

（ノベルティ経費３ヶ月合計：前年度 314,200 円、本年度 94,400 円 **差し引き 219,800 円**）

来店人数・タッチ人数比率	6月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
	3,198人	703人	22%

7月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
3,384人	863人	26%

8月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
3,626人	819人	23%

（現金・クレジットのお客様にポイントカードのお声がけをしている店舗です・新規顧客も徐々に増えています。）

有限会社石毛石油 成田大清水 SS

	6月タッチ人数	7月タッチ人数	8月タッチ人数
１５インチモニター	347人	276人	274人
8インチタブレット	356人	587人	545人
合計	703人	863人	819人

３ヶ月間のノベルティ経費差し引き合計からドラチャン月額を差し引き

219,800円 - 45,000円＝ 174,800円

従来月々かかっていたノベルティ経費をドラチャン導入で、

３ヶ月 **174,800円節約** 出来た事例になります。

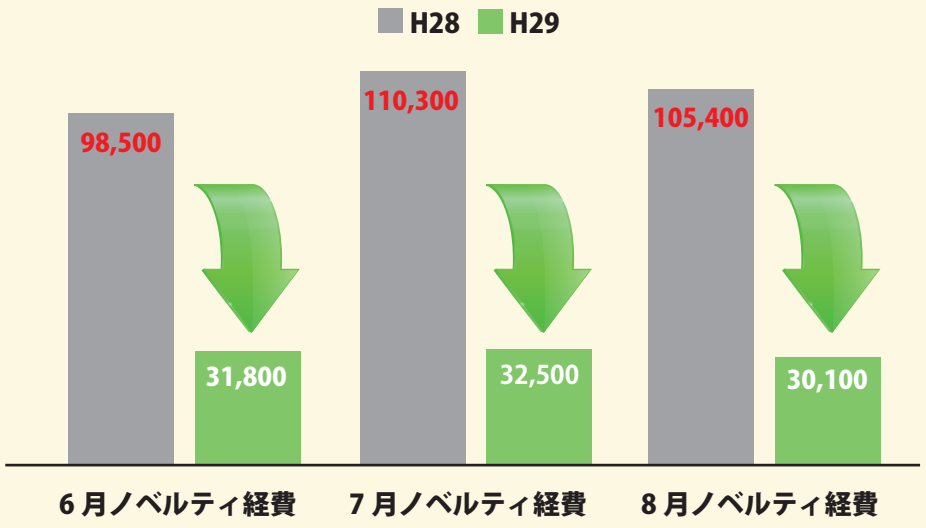
調査期間３ヶ月間の合計金額になっておりますので、実際の金額は表記以上の節約金額になっております。

貯めたポイントを使いお客様が欲しい商品を自分で選べる点も喜ばれる要素になっています。

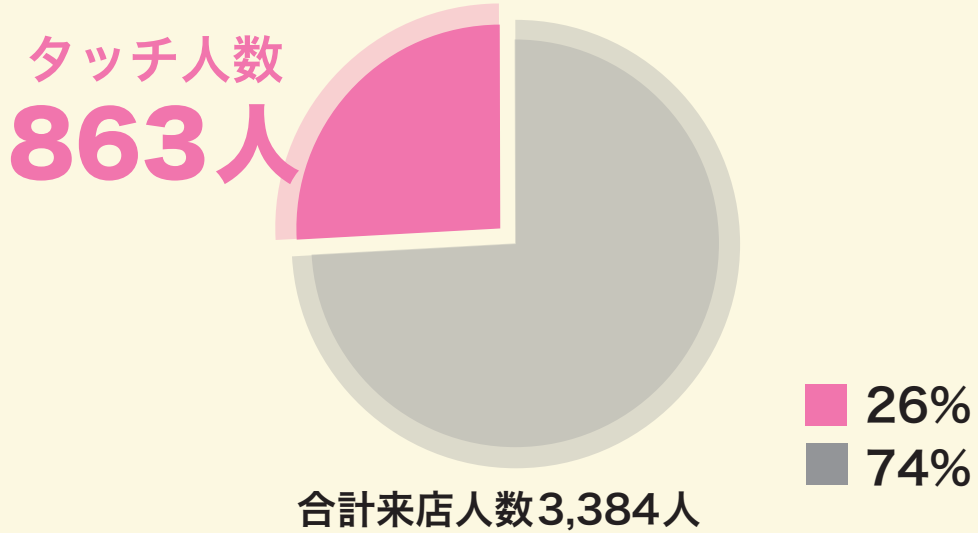
気温が高くなるにつれ車から降りるお客様が減り車から降りずにポイントを貯めるお客様が多いようです。

有限会社石毛石油 成田大清水 SS：ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成29年3月）

月間ノベルティ経費



7月の来店人数とタッチ比率



〈石毛石油　成田大清水 SS　石毛様の声〉

ドラチャン導入前はノベルティ費用がかさみ、かなりの負担になっていた。
導入にあたりサービスを一新、現金・クレジットのお客様に関してドラチャンポイントの一本化。
ノベルティ経費の節約効果は大きく、3ヶ月間だけでみても前年比で合計174,800円の経費節減に繋がっている。
運用して約6ヶ月使用しているが、始めは従来のポイントを引き継ぎなどで大変だったが今は落ち着いて来ている。
以前は景品が豪華だったので既存のお客様の中には前の方が良かったと話す方もいますが、
お客様に説明してご納得いただいています。
新規のお客様に関しては「面白いのやってるのね」「早く貯めてこれと交換したい」「前回８ポイント出たのよ」など
ドラチャンを楽しんでいただけ、反応も思っていた以上に良く、特に主婦層に人気がある。
店内の方がポイント率が良いと説明はしているのだが、
タブレットで良いと言われてしまい店内に入っていただけないお客様もいるので
今後の課題と思っています。

株式会社 REX オート カーケアプラザつくば ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成28年12月）

	平成28年4月	平成29年4月	前年比
来店台数	3,571台	**3,605台**	101%
車検	38台	**39台**	103%
タイヤ販売本数	33本	**52本**	158%

平成28年5月	平成29年5月	前年比
3,550台	**3,447台**	97%
40台	**37台**	93%
41本	**57本**	139%

平成28年6月	平成29年6月	前年比
3,501台	**3,529台**	101%
39台	**43台**	110%
33本	**47本**	142%

（コンスタントに油外販売が好調、その中でも**タイヤ販売は前年に比べ3ヶ月合計で49本プラス**になっています。）

	4月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
来店人数・タッチ人数比率	3,605 人	444 人	12%

5月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
3,447 人	452 人	13%

6月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
3,529 人	596 人	17%

（スタッフが負担にならないように、時間を決めたお声がけをしている店舗です。）

株式会社 REX オート カーケアプラザつくば 外見写真

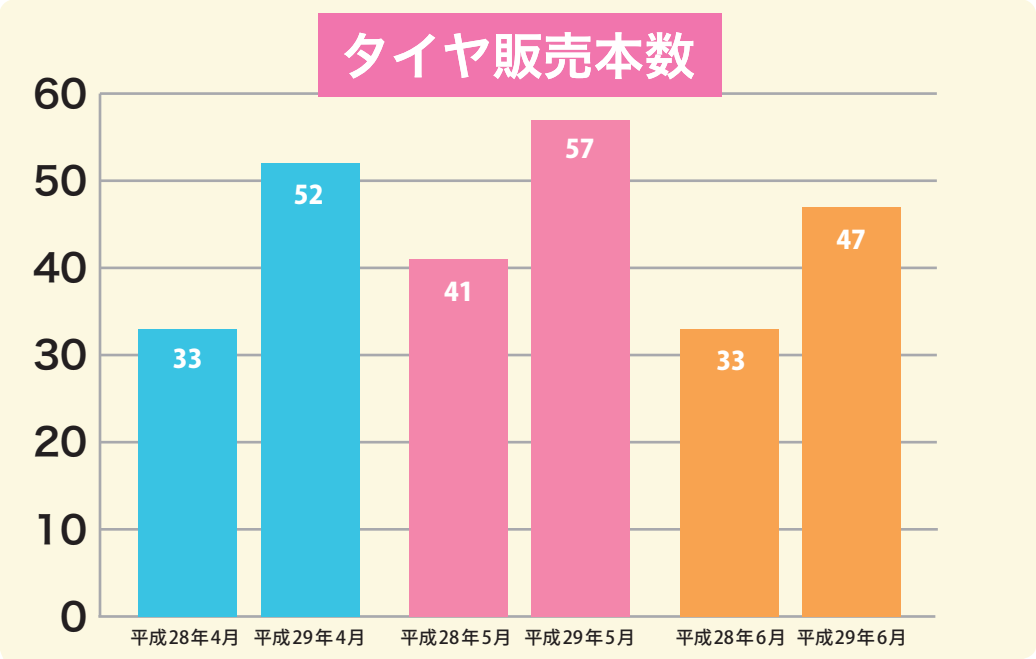
	平成29年4月	平成29年5月	平成29年6月
タイヤ販売本数前年比	+19 本	+16 本	+14 本

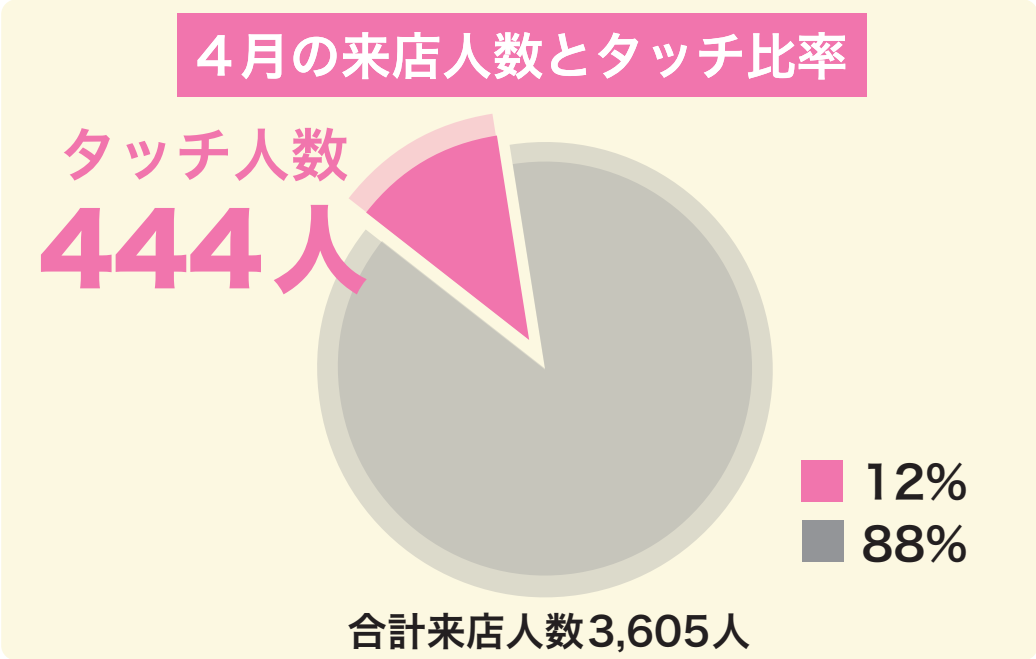
タイヤ販売本数が前年より平均16本アップ！

日常的なコミュニケーションを積み重ねた結果、
タイヤ販売に大きく反映されています。

店内来店の成果もあり、お客様から声をかけていただきタイヤ販売にも繋がっている。
お子様連れのお客様が多くドラチャンをしたお子様に飴を差し上げるサービスも実施、
反響も良く主婦層の囲い込みにも繋がっています。
店舗で自由な発想でサービスを追加する事でブランド力向上に繋がります。

株式会社 REX オート カーケアプラザつくば ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成28年12月）





〈REX オート カーケアプラザつくば 猪股様の声〉

きっかけはお客様との会話の機会を増やして距離感を縮めることで、
給油以外の来店動機になることを期待してドラチャンを導入。
導入後はドラチャンの使い方紹介やポイントカードの対応を通じて、お客様と会話する機会が大幅に増えて
自然な流れで車検や点検、オイル交換等のご紹介ができ、実際に車検の申込みをいただいたり、タイヤ販売が出来たりと
成果が出ています。特にタイヤ販売は前年よりも販売本数も多く、導入した成果が形として表れているので満足しています。
車以外の話題で会話が広がることもあり、こうした会話の積み重ねがお客様とスタッフの距離感を縮めてくれていると思
います。油外売り込みだけのお声がけは、お客様に警戒心を抱かせてしまい話も聞いていただけないことが多かったが
登録不要・期限がないのでお客様にも進めやすく、警戒心を取り除く事が出来るのでお声がけしやすいのもポイントです。
ドラチャンは子供に大人気なので一緒に飴を配るようにしたら子供とも距離が縮まりました。主婦層を囲い込みたいと常々
考えていたので成果は上々です。ドラチャンはスタッフ教育用映像やセミナー動画も兼ね備えているので月一のミーティ
ング時に動画で勉強会やサービスの質を向上させるきっかけ作りにもなるので便利です。

株式会社 REX エネルギー 星が丘 SS ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成28年11月）

	平成28年4月	平成29年4月	前年比
タイヤ販売本数	9本	**9本**	100%
車検台数	37台	**41台**	111%
車販売台数	5台	**10台**	+5台

平成28年5月	平成29年5月	前年比
12本	**11本**	92%
30台	**28台**	93%
4台	**7台**	+3台

平成28年6月	平成29年6月	前年比
8本	**7本**	88%
38台	**40台**	105%
5台	**8台**	+3台

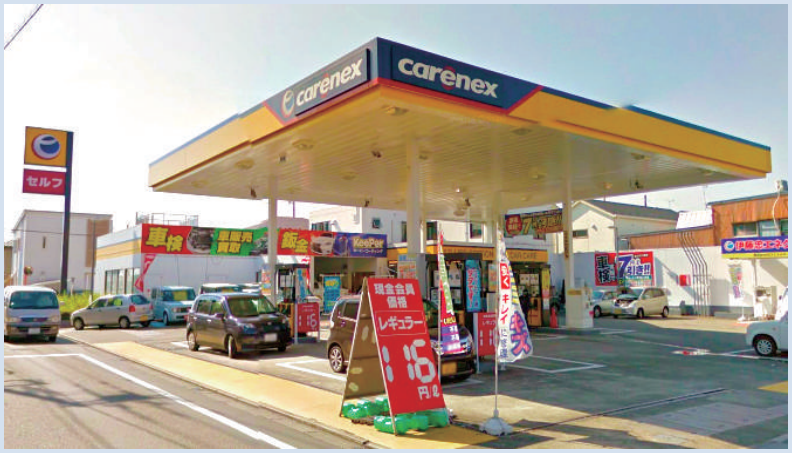
（日頃のコミュニケーションがきっかけで車販売に繋がるケースが増えています）

	4月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
来店人数・タッチ人数比率	11,054人	1,156人	10%

5月来店人数	タッチ人数	台数タッチ比率
9,319人	1,030人	11%

6月来店人数	タッチ数	台数タッチ比率
9,512人	901人	9%

（重点的な２ヶ月間のお声がけだけで来店台数の約１割のお客様に浸透・半年間で日常的なコミュニケーションがとれるようになっています）



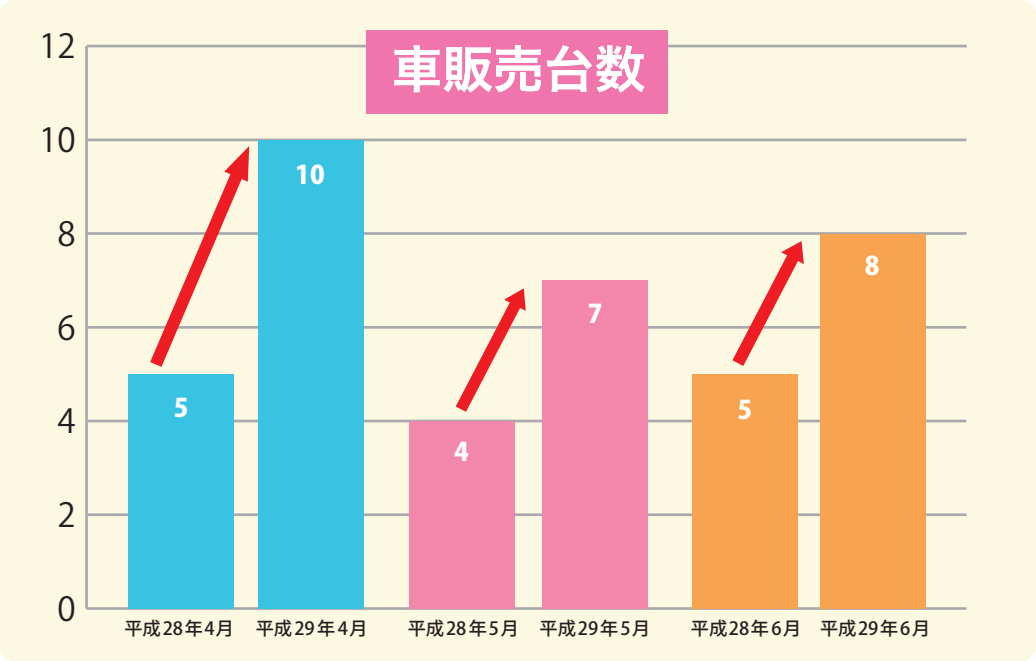
株式会社 REX エネルギー 星が丘 SS 外見写真

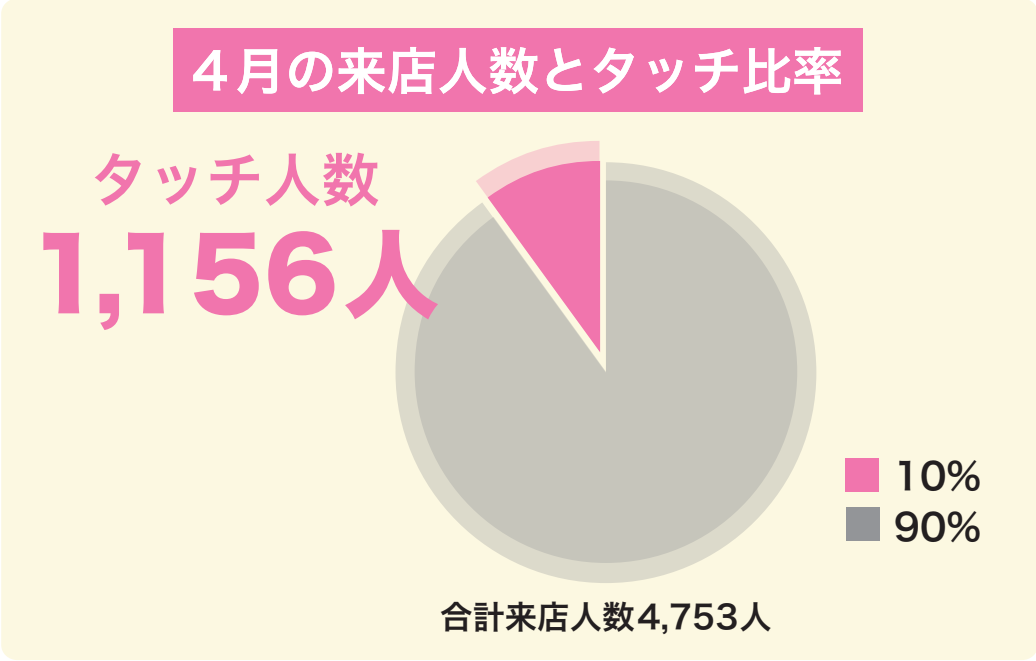
油外販売が好調、特に車販売は前年比で平均３台増

ポイントを貯めにセールスルームへ誘導する事で
油外商材ポスター・価格表など見ていただけるので、
取り扱い商材を知っていただくチャンスに繋がります。
スタッフがスタンプを押す事で接触回数が増えるので
コミュニケーションが自然と取れる。

その結果、油外販売のチャンスにも繋がっているのです。

株式会社 REX エネルギー 星が丘 SS ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成28年11月）

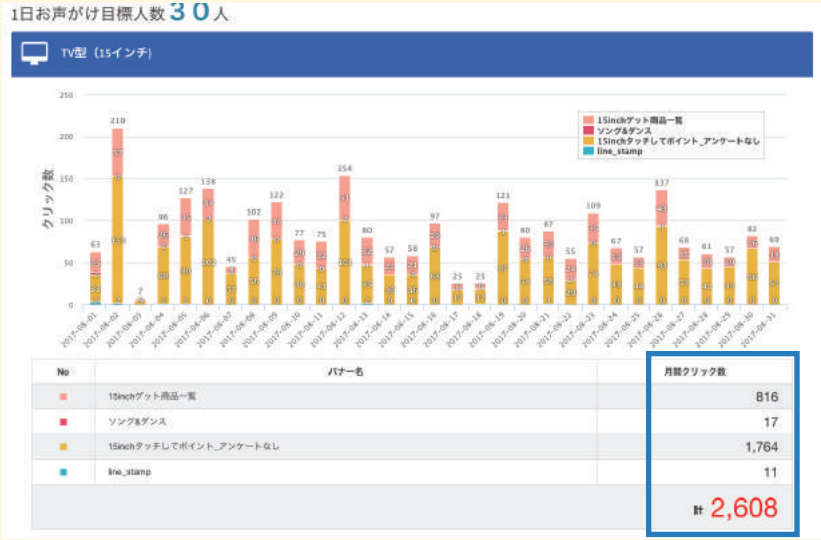




〈株式会社 REX エネルギー　星が丘 SS　佐久間様の声〉

導入するにあたり今までのポイントカードを廃止・ドラチャンに移行しました。
ドライバーチャンネルはお客様の反応も良く、興味を持っていただけるので囲い込みに繋がっている。
特に主婦層･子供に人気が高く「このキャラクタータオルが欲しい！」「ポイントを頑張って貯めるんだ」と楽しんでいただけております。
ドラチャンを導入してからセールスルームに来る方が増えた事もあり、お客様と会話をすることが多くなったので油外販売の成約にも繋がっていて、ポイントを貯めに来たお客様から「ここは車検をやっているのね」「車ぶつけちゃって見栄えがわるくなっちゃったから直せるかしら？」「タイヤ安い？」など取り扱い商品に気がついていただけたり、会話の中で油外販売に繋がるチャンスをいただけたりとお客様と仲良くなれるきっかけを作ってもらえています。なによりお客様の方から声をかけていただけるようになったのは一番の嬉しいところです。最近は車販売も好調で、車検の相談時に買い替えを進めたり、娘さんの免許取得の情報を聞き出せ販売に繋がるなど、ドラチャン導入でコミュニケーションが広がり、ここ３ヶ月だけみても月平均８台以上販売出来ています。導入当初は日々の業務をこなしながらスタンプカードのお声がけをするのでなかなか大変ではありましたが、お声がけをして仲良くなることはチャンスに繋がると実感。
ガソリン重要の減少が始まっている中でお声がけをして「あの人がいるからここに来る」お店作りをして行かないと、これからは生き残っていけないと思っているので今後もドラチャンを使ったお声がけをして新規顧客の固定化に繋げて行きたいと思います。

有限会社奥山石油 津新町 SS ドラチャン利用年数:2ヶ月(導入年月:平成29年8月)



月間クリック数
816
17
1,764
11
計 2,608

(8月は1日平均80人のお客様がセールスルームにドラチャンをタッチしに来ています)

	8月来店人数	タッチ人数	人数タッチ比率
来店人数・タッチ人数比率	4,753人	2,608人	55%

(来店された全てのお客様にお声がけを実施している店舗です)

	9月来店人数	タッチ人数	人数タッチ比率
来店人数・タッチ人数比率	4,395人	1,979人	45%

有限会社奥山石油 津新町 SS 外見写真

来店されたお客様の約半数以上が店内でドラチャンをタッチしています！

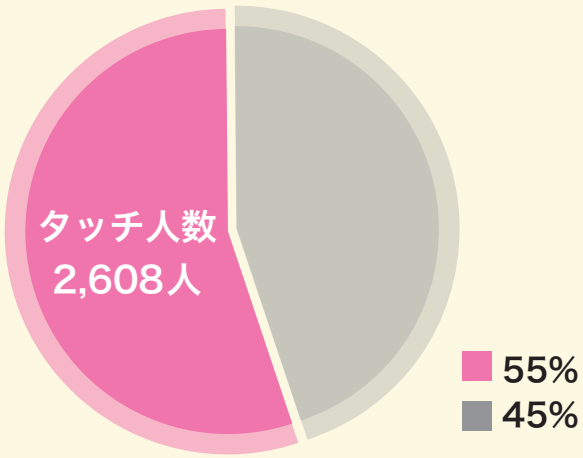
油外売り込みのお声がけをする前にお客様との関係を構築する事が重要。

ドライバーチャンネルはお客様との接触回数を増やすことに特化した商材です。

日常的なコミュニケーションを増やし、警戒心を取り除くことで
こちらの提案に耳を傾けていただける環境が作れるのが最大のポイントです。

有限会社奥山石油 津新町 SS ドラチャン利用年数:2ヶ月(導入年月:平成29年8月)

8月の来店人数とタッチ比率



合計来店人数 4,753人

8月は**4,753**人が来店、
そのうち**55%**の
2,608人タッチ

8月の油外販売チャンスは

2,608人でした。

〈有限会社 奥山石油 奥山様の声〉

29年8月から導入してここまでお客様とコミュニケーションが取れるとは思っていなかった。
しかもお客様にセールスルームに入ってもらえることで店内告知や商材を見ていただけ、次のチャンスに繋がるので良くお客様の反応も上々で、始めは車から降りることを嫌がっていたお客様も景品を楽しみにセールスルームへ足を運んでいただけています。
アナログスタンプカードも始めは面倒だと思っていたが、スタッフがその場で貯まったポイントを確認出来るので「あと少しで貯まりますね、交換する景品は決まっていますか？」などコミュニケーションのきっかけに役立っている。一ヶ月約2,600人以上のお客様と日常的な会話を進めて行けるドラチャンは導入して良かったと思っている。先ずはお声がけを重点的にしていき、全てのお客様にドラチャンを触っていただけるように頑張りたい。即効性のある商材ではなく、じわじわと浸透してお客様と仲良くなってから結果が出て来る商材だと思うので先が楽しみです。