

ドライバー × コミュニケーションチャンネル
— お客様との新しい交流を生み出す参加型コミュニケーションツール —

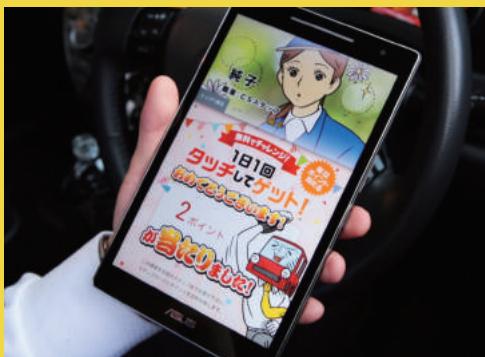


ドライバーチャンネル資料



<http://driver-channel.com/>

株式会社 ZiZi



ドライバーチャンネルとは？

近隣他店舗との差別化や、お客様の来店頻度向上を図り顧客の固定化に繋げることができるツールです。また給油時などの待ち時間中に、くじ引きをしたりCMやアニメーションをご視聴していただいたり、ガソリンスタンドのお得な情報などを観覧できたりと、ガソリンスタンドに来店するお客様に、今までと違った「楽しい」「面白い」「お得」などの新しいイメージを構築する為の情報配信参加型メディアです。



ドライバーチャンネル / 概要①

1、「ドライバーチャンネル」の目的は「お客様との良い関係」

「ドライバーチャンネル」は、お客様への接触回数を増やし、満足度向上につながるエンターテイメントチャンネルです。ご来店の楽しみができることでお客様の再来店やファン化につながり他店との差別化を実現！更に商圈距離2キロを設ける事でブランド価値向上にお役立て頂けます。



セールスルームへの1日平均来店者数（実績）

導入前

2~3人

50人

来店者数 **1,500人／月** を、
維持し続けています！

(田口石油株式会社 あきる野..店)

2、「動画広告」は興味・関心のきっかけ作りに！

待合室ではTV型端末へ、ガソリン給油中にはタブレット端末へ、それぞれ他のコンテンツと同じ画面上でCMを流すことにより、高い視聴率と費用対効果を得られる動画プロモーションを行うことが可能です。



3、「タッチしてポイント」はお店のファン作りに最適

タッチしてポイント(くじびき)をお客様に楽しんで頂き、ポイントや洗車券などの特典をプレゼント。

お客様が来店の度にくじ引きゲームを楽しんで頂く事で「またこの店舗に来たいな」という気持ちを引き出し、くじ引きゲームにスタッフが関わる事でコミュニケーションが生まれ、仲良くなる事で油外商品・サービス提案のきっかけ作りに繋げる事が出来ます。



ドライバーチャンネル / 概要②

4、「ポスターバナー」で店舗商品の認知度アップ！

「ポスターバナー」とは自店のキャンペーン告知や商材紹介など自由に使える、告知効果の高い電子広告です。

商材認知度を向上させる宣伝としてだけでなく、地元特産品の広告や地元企業の広告などにもお使いいただけますので、自店のブランド価値向上にもお役立が出来ます。

タブレット型用サイズ



TV型用サイズ



5、「お客様アンケート」で店舗作りの参考に！

端末を利用するお客様へ簡単なアンケートを実施し、そこで得られたユーザー属性や興味や関心のマーケティングデータを基に、店舗作りや商品の販売促進に役立てることができます。

デイリーで顧客属性のチェックもできる！



6、「コントロールパネル」はスタッフの新しい学びの場

お手持ちのパソコンからタッチ来店人数・アンケートの集計結果など確認していただけ、その他コンテンツの中には教育用映像など学びの記事もご用意しております。



ドライバーチャンネル / 概要③

7、「タブレット型ドライバーチャンネル」

4つの項目から必要な機能を選び、お客様とのコミュニケーションにお役立ていただけます。

「ドラチャン」

機動性の高いタブレットは、お車でお待ちのお客様にタッチしてポイントや動画広告・ポスターbannerを閲覧



「ドラミツ」

油外商品の見積もり書・請求書を簡単に発行できる見積りアプリ。
顧客情報を入力する事によって、
顧客データの有効活用と
販売促進を支援いたします。
スタッフ間での顧客情報の
共有も可能です。



「ドラボン」

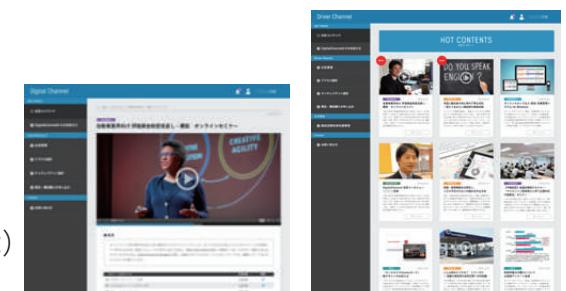
中古車情報や店舗商材など、
店舗独自の本を作成・並べる事ができる
デジタル本棚。タイヤ・オイルなど
消耗品の交換時期を本にして
お見せする事も可能で、
お客様が納得した商談を
進められます。



「ドラビュー」

スタッフ教育に役立つ高品質なスキルアップセミナーや
研修動画等をその場でお好みの時間に受講することができ、
一番重要な人材教育にお役立ていただけます。

- スタッフ教育用映像
- ドラチャンセミナー動画
- 店舗でお役立て頂ける記事など
(タブレットやパソコンで閲覧可能)



映像プロモーション



映像枠イメージ

20分=1サイクルとして放映



ポスターbanner



ポスターbanner枠イメージ



タッチするとフル画面



ポスターbanner広告は5枚で1セットです。
2分に1回バナーはスクロールし、表紙が入れ替わります。

計5枚



ドライバーチャンネル／スマフォゲーム(すごろく)

お客様と導入店舗様を繋げるマッチングゲームをリリース!!

タッチしてポイントを楽しむユーザーと繋がる！(有限会社奥山石油 津新町SS月2600人がタッチ)

最大6千円

キャッシュバック予定！

1.1月β版
リリース



スマホサイトで遊べる機能！

ゲーミフィケーション要素を入れることで、エンドユーザーに楽しみながらドライバーチャンネルを認知してもらう。実店舗で使えるクーポンやCMを最後まで見るとアイテムが貰える「プレゼントムービー」などをゲーム内に組み込み、新規顧客や現状の顧客の囲い込みができる仕組み。ゲットしたポイントは登録店舗でのみ還元できる。ゲームをプレイして上位ランキングになるとプレゼントがもらえるため、ユーザーの参加度が高い。またアンケート機能を搭載しているので、ユーザーに向けて聞きたいアンケートが投下できる。

- (例1) どのタイヤメーカーが好きですか？
(例2) 車を乗り換える時期を教えてください。など

毎日遊びながら実店舗への来店頻度と営業活動の向上が狙い！



特典ムービー(携帯すごろくゲーム) アンケート(携帯すごろくゲーム) クーポン(携帯すごろくゲーム)

| 他社との料金比較 参照例 | |
|--------------|----------------|
| FAXDM | ユーザー 1件 7円～10円 |
| DM便 | ユーザー 1件 68円 |

ドライチャンすごろく 全てのユーザーに無料で配信・宣伝ができる

ゲーム3つのポイント

1. 店舗とユーザーが常に繋がる
店舗を忘れない！

2. 直接ユーザーに向けて
クーポンや店舗情報を送信できるので
再来店意欲の喚起を図る

3. アンケートをユーザーに
向けって送ることができる！
営業の指針を作るのが簡単

ドライバーチャンネル導入店舗実績

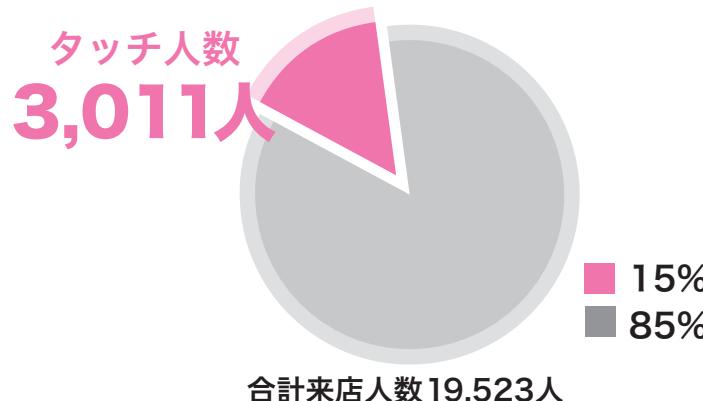
田口石油 株式会社 あきる野インター店
ドラチャン利用年数:半年(導入年月:平成28年11月)

| | 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 | 380kℓ | 391kℓ | 103% |
| 軽油販売量 | 37kℓ | 38kℓ | 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% |
| 374kℓ | 376kℓ | 100% |
| 31kℓ | 37kℓ | 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% |
| 404kℓ | 407kℓ | 101% |
| 38kℓ | 37kℓ | 99% |
| 210,400円 | 371,200円 | 176% |

6月の来店人数とタッチ比率



3ヶ月洗車売り上げ合計が前年比でプラスに!

H28年度3ヶ月合計からH29年度3ヶ月合計を差し引き

602,400円 - 931,400円 = 329,000円

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 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。



田口石油 あきる野インター
外見写真



ドライバーチャンネル導入店舗実績

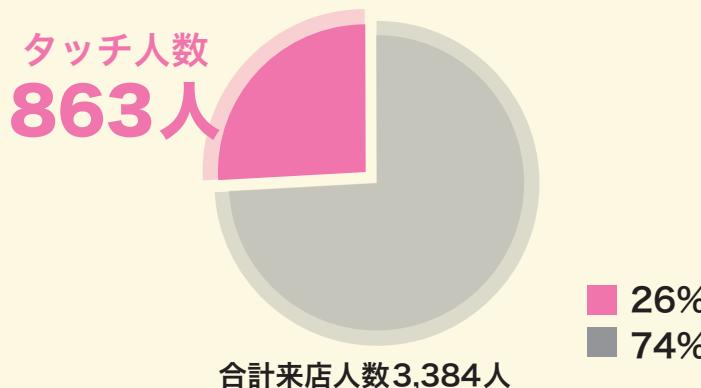
有限会社 石毛石油 成田大清水 SS
ドラチャン利用年数：半年（導入年月：平成29年3月）

| | 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 kℓ | 63 kℓ | 102% |
| 軽油販売量 | 18 kℓ | 19 kℓ | 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 kℓ | 68 kℓ | 103% |
| 17 kℓ | 18 kℓ | 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 kℓ | 71 kℓ | 103% |
| 19 kℓ | 19 kℓ | 100% |
| 105,400円 | 30,100円 | -75,300円 |

7月の来店人数とタッチ比率



ノベルティ経費3ヶ月合計：前年度 314,200円から本年度 94,400円を差し引き

314,200円 - 94,400円 = 219,800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 219,800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。

〈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219,800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る。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。日々のお声掛けで約2割のお客様にドラチャンを

使って頂けているので、これからも今まで以上にお声掛けをお店全体で徹底していきたいと思っています。



有限会社石毛石油 成田大清水 SS

外見写真



ドライバーチャンネル導入店舗実績

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% |



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 |

| 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% |

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。

〈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出来て成果が出ています。
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掛けは、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、
ドラチャンで警戒心を取り除く事が出来るのでお声掛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。



ドライバーチャンネル導入店舗実績

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 |



株式会社 REX エネルギー 星が丘 SS 外見写真

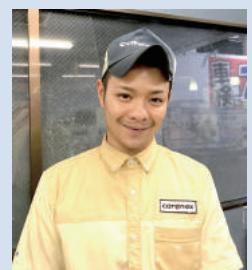
油外販売が好調、特に車販売は前年比で **平均3台増**

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 佐久間様の声〉

ドライバーチャンネルはお客様に興味を持っていただけるので囲い込みがしやすい。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
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っています。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。お声掛けをして仲良くなる
ことはチャンスに繋がると実感。ガソリン重要な減少が始まっている中でお声掛けをして「あの人いるからここに来る」
お店作りを心がけ、今後もドラチャンを使ったお声掛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。



ドライバーチャンネル導入店舗実績

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)



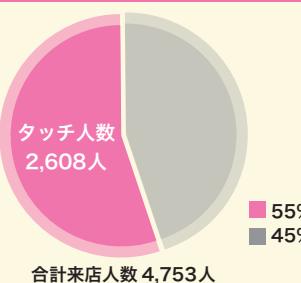
来店されたお客様の約半数以上が店内で
ドラチャンをタッチしています！

油外売り込みのお声掛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。

8月の来店人数とタッチ比率



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 津新町 SS

外見写真

〈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くれ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い。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。先ずはお声掛けを重点的にていき、
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つ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。



ドライバーチャンネル

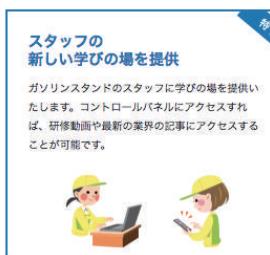
公式webサイトでは、

映像でドライバーチャンネルの説明やセミナーがご視聴いただけます。

<http://driver-channel.com/>

「お客様との良い関係」を築けるツールの決定版！

アニメや動画、ポイントが当たるミニゲームなどのコンテンツをお客様の洗車や給油中といったスキマ時間に楽しんでいただき、ポイントや商品などのお客様への「還元」を用意することで、自然に会話を生み出し、他商品・サービスの要望のきっかけを作ることができます。また、会話の回数が増えご利用の楽しみができることで、お客様のリピート化やお店のファン化につながります。



● 現場の声編 (9分28秒)



● コンシェルジュ業務の模様 (5分43秒)



● お声かけ基本編 (4分4秒)



● 出勤時の挨拶と退勤時の挨拶 (4分4秒)

● 現場の声編 - ドライ...
11/15 コンシェルジ...
お声かけ基本編 - ド...
レッスン1 出勤時の...

● ガソリンスタンドをもっと特別な場所へ
お客様にとって給油する場所でしかなかったガソリンスタンドを「特別な場所」に変える為に開発された商品です。この商品で我々は「業界のブランド価値向上」を図ります。

● ガソリンスタンドのスタッフの新しい学びの場を提供
ガソリンスタンドのスタッフに学びの場を提供いたします。コントロールパネルにアクセスすれば、研修動画や最新の業界の記事にアクセスすることが可能です。

● SSオーナー様向けの無料オンラインセミナーも好評開催中！

ドラチャン導入店舗様は、過去開催の全てのセミナー動画（バックナンバー）をご視聴いただけます。



● セミナーのご案内

全国のガソリンスタンド様の運営や改善に役立つことをテーマとし、皆様の本当に知りたいことを、その分野の最前线で活躍する講師が本音で伝えるぶっちゃけセミナーです。かたくらしく、こむずかしい、わかりにくいセミナーは時間のみ。
ドラチャンセミナーは、実際の事例をまじえ、店舗様のお悩みや要望をリサーチしたテーマを、わかりやすく現場ですぐに役に立つ内容でお伝えしてまいります。

販売店様の要望で制作したポスター広告を配信できことや、後半ではアンケート調査や油外販売につながる貴重なご意見も収録しています。

進化の止まらない「ドラチャン」を是非ご覧ください。

田口石油株式会社あきる野インターフェースさまに協力していただき、初期セットに同封しているA4ラミネートを見せながらお声かけの模様を定点カメラで撮影しました。

詳しいお声かけの内容は「セルフお声かけマニュアル」に掲載しております。

またコントロールパネルのコンテンツ一覧からダウンロードできます。

11時～17時までのお声かけ結果
来店台数は248台でした。

新規62人 リピート21人 断り9人 合計83人

$248 \div 83 = 2.98$

約3人がセールスルームに立ち寄りました。

樋口 圭哉 氏監修、現場のスタッフ教育に使える10のレッスンシリーズ第1弾。
仕事前にレッスン映像を見ていただき、一日のミッションとしてトライしてみてください！あなたのチームの仕事に対する意識が変わります。
CSスタッフの基本中の基本「挨拶」。
お店の雰囲気を良くするために「良い挨拶」をする事が必要不可欠。初步的な事だからこそ見過さないでください！少し意識するだけで、職場の空気は全然変わっていくんです。気持ちの良い挨拶でお客様にもスタッフにも居心地の良い職場を作りましょう！



お問い合わせは、

ドライバーチャンネル事務局

株式会社 ZiZi 営業担当 杉本まで

メールをいただくかお電話でお問い合わせください。
実機を持参してお説明に伺います。

ドライバーチャンネル
営業担当:杉本

■ お問い合わせ先

株式会社 ZiZi

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷1-7-5 ヒロビル201

03-6804-6612

[受付時間] ◎平日 10:00～16:00

※土・日・祝及び年末年始・夏季休暇は休業の為、メール又はFAXにてご連絡下さい。

FAX 03-6383-3635

E-mail info@driver-channel.com

H P http://driver-channel.com/