

昨年の繁忙期は、予約なしの来店が集中して混雑した

昨年の冬タイヤ交換

220台

すべて予約なしの来店



来店が繁忙期に集中

来店する時期が偏り、店内・作業場が混み合った



待ち時間と作業負荷が課題

待ち時間が延び、現場の負担も増えた



昨年実績の詳細は要確認

混雑日数・待ち時間の数字は今後確認する

予約で来店時期を分散し、混雑をならす



混雑の緩和

予約で来店日を分散し、繁忙期のピークを下げる



計画的な作業

早めに予約を確保し、人員と作業を計画的に回す



接点を増やす

地元の個人と近隣事業所の社用車のお客様との関係を深める

目標 **予約 300台** (昨年は予約なしの来店 220台)

対象は、地元の個人と近隣事業所の社用車



地元の個人のお客様

マイカーの冬タイヤ交換を予約される方



近隣事業所の社用車

社用車の冬タイヤ交換を予約される事業所の方

対象期間内（10月20日～11月15日）に予約した方が割引の対象になります

10月20日～11月15日の予約で、交換工賃が2割引

通常（4本）

~~4,400円~~



早期予約価格（4本）

3,520円

1台あたり880円引き（2割引）

受付期間 **10月20日～11月15日**

割引 **交換工賃を2割引**

目標 **予約300台**

昨年 **予約なしの来店220台**

店頭・DM・自社サイトの3本で告知する



店頭

ポスター・チラシで来店中
のお客様に案内する



DM

個人のお客様と近隣事業所
へ案内する
送付日・部数：未定



自社サイト

キャンペーン内容と期間を
掲載する

告知にかかる費用（印刷・DM郵送費など）：未定／要確認

予約制で来店を分散し、作業を計画的に回す

昨年：予約なしの来店

- 来店が繁忙期に集中
- 待ち時間が発生しやすい
- 当日まで作業量が読めない



今回：予約制

- 来店日が分散する
- 待ち時間を短くできる
- 作業と人員配置を計画できる

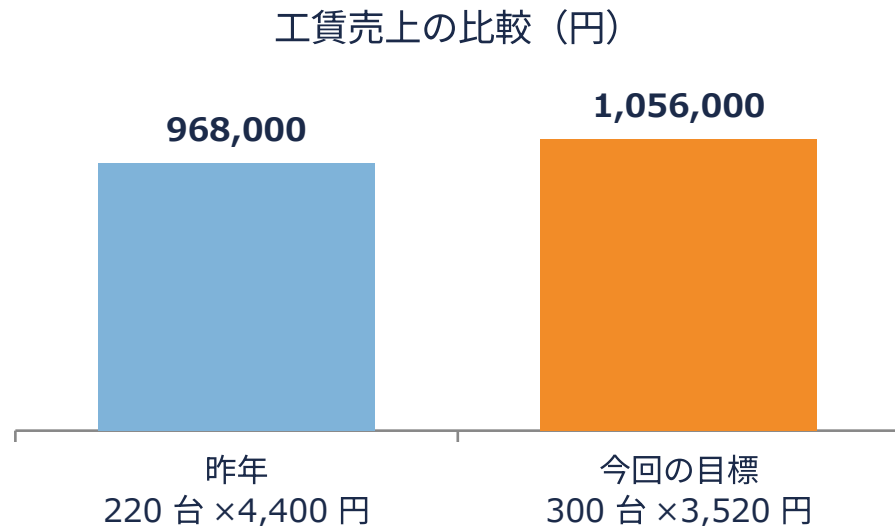
効果の測り方

予約台数（目標300台）

当日の待ち時間

ピーク日の来店台数

目標達成で、工賃売上は昨年比88,000円増の見込み



+88,000円

昨年比の工賃売上（目標達成時）

275台

工賃売上が昨年並みになる予約台数

264,000円

割引の総額（300台×880円）

部品・タイヤ販売、原価、告知費用は未反映（要確認）。昨年の220台は通常工賃4,400円で試算。

10月20日に受付を始め、11月15日に締め切る



想定されるリスクには、あらかじめ対策を決めておく

リスク	対策
予約が目標300台に届かない	受付期間中、予約数を毎週確認し、店頭・サイトで追加告知する
予約が特定の日に偏る	日程枠ごとに受付上限を設け、空き枠を案内する
割引で工賃売上が伸びない	275台を最低ラインとして、進捗を管理する
キャンセル・無断欠席	前日に確認連絡する（法人は担当者あて）

早期予約で混雑をならし、工賃売上も昨年を上回る

- ✓ 10/20～11/15の予約で交換工賃を2割引
(4,400円→3,520円)
- ✓ 目標は予約300台（昨年は予約なしの来店220台）
- ✓ 告知は店頭・DM・自社サイトの3本
- ✓ 工賃売上は目標達成で昨年比88,000円増。275台が最低ライン

会議で決めてほしいこと

- 実施するかどうか
- 告知費用の予算（未定）
- タイヤ交換の実施日程（要確認）