

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 —

# ドコチャコ

Driver Channel



## 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？

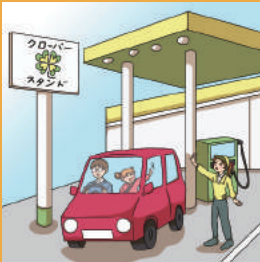
近隣他店舗との差別化や、お客様の来店頻度向上を図り顧客の固定化に繋げることができるツールです。  
また給油時などの待ち時間中に、くじ引きをしたりCMやアニメーションをご視聴していただいたり、  
ガソリンスタンドのお得な情報などを観覧できたりと、ガソリンスタンドに来店するお客様に、  
今までと違った「楽しい」「面白い」「お得」などの新しいイメージを構築する為の情報配信参加型メディアです。

## セールスルーム



15分～20分

## 給油



5分～10分



TV型

タッチしてゲームができたり  
告知やクーポン、お得情報もゲットできる。

お客様が楽しむコンテンツ  
ポイントゲームや占いなど



タブレット型

ガソリンの販売量や油外販売の向上  
近隣他店との差別化に繋げる

導入店舗では、  
ガソリンの販売量が上がり  
車検や洗車などの  
成約率も上がっています。  
店舗にあわせた、  
カスタマイズも可能!

## SSに聞き込み調査!

お悩み、宝の山!

- 1 価格の勝負はもういやだ
- 2 お店のウリを作りたい!
- 3 海外サービスの売り上げを伸ばしたい!
- 4 お客様と信頼関係を作って店のファンになってほしい
- 5 スタッフの質をあげたいが教育する時間がない
- 6 他店にないサービスで差別化したい!

そんな悩みを解決するのがドライバーチャンネル!

## ドライバーチャンネル

導入から3ヶ月で効果アリ

ガソリン販売数量 **11%UP!**

前年比 約 **11%UP!**

お申し込みはこちら

## ドライバーチャンネル導入店舗の様子

株式会社 YES Yea 北沢駅前店 店長 小畑 雅也

株式会社 YES Yea 北沢駅前店 店長 小畑 雅也

株式会社 YES Yea 北沢駅前店 店長 小畑 雅也

株式会社 zizi ☎03-6804-6612 | ドライバーチャンネル公式Webサイト | 全額石油商業組合連合会 (株) [2017年SSビジネス見本市]に出展!

## 新店頭ツールの展開強化

### 機能拡張アプリ開発も加速

再来店促進と販売機会創出

エネクスとZiZi

タブレット端末も活用

## コミュニケーションツールが活躍

### 田口石油あきる野インター

### セルフで月2000人と対面会話

### 油外販売へ土台づくり

セルフレビュー

ポイントゲームなど活用

## 店頭コミュニケーション強化

### ZiZi

### デジタル本棚

油外販売へ生かす機能拡充

タブレット端末も活用

## ドライバーチャンネル 新登場!

視聴回数が増える、滞在時間を延ばす、好感度が上がる! 販売店様と一緒に開発したお声かけシステム

はじめまして! ドライバーチャンネル ドラ用と申します

視聴回数 たったの 1万円

3分で納品!

限定先行予約スタート!

「ドライバーチャンネルって何?」WEBサイトで公開中!!

http://driver-channel.com/

株式会社ZiZi ☎03-6804-6612

# コミュニケーションツール活用

## 従来景品交換券から切り替え

# CS向上と経費削減効果

## 石毛石油成田大清水SS

石毛石油成田大清水SS (昭シ・伊藤忠エネクス) ドライバーチャンネルは店内用デジタルサイネージと携帯用タブレット端末を使用。京東渋谷区)の提案する、店頭コミュニケーションツール「ドライバーチャンネル(ドラチャ)」を、再販店への活用し、CS(顧客満足)と経費削減を両立させ、景品交換券の交換チケットを配り、法人は「遊心」に誘えるゲームを切り口に、従来のポイントカード類と明らかに異なる、手帳をかに要すること、手帳を会員に全面切り替えし、

店内用デジタルサイネージ

来店回数を重ねて景品をグレードアップさせた「景品金額面では従来の景品交換券より高価値な」と話す。また同SSでは入店した時点でポイント増しを請求するなど、活用形態も独自に工夫している。

同社長は「ゲームのダウンロード数を代別に集計してサイトで確認できるなど、顧客管理の使い方ができるのも、紙のチケットと異なる点だ。今後もお客様の興味を引く、映像コンテンツ拡充など大いに期待している」と話す。

との大きな違いを実感する。従来のCSは逆に向上しているが、6カ月間限定で小額に景品に替えるお客も多かったが、ドライバーチャンネルのポイントは有効期限なしで、来店回数を重ねて景品をグレードアップさせた「景品金額面では従来の景品交換券より高価値な」と話す。また同SSでは入店した時点でポイント増しを請求するなど、活用形態も独自に工夫している。

同社長は「ゲームのダウンロード数を代別に集計してサイトで確認できるなど、顧客管理の使い方ができるのも、紙のチケットと異なる点だ。今後もお客様の興味を引く、映像コンテンツ拡充など大いに期待している」と話す。

# ドライバーチャンネル / 概要①

お客様と店舗スタッフ、双方向コミュニケーションチャンネルで接触回数を増やし、他店との差別化を実現！



TV型 (据置設置型)



タブレット型

- ・ 接触回数が増やせる
- ・ 滞在時間を延ばせる
- ・ 顧客固定化できる

新しい友好関係を生み出す  
双方向の参加型  
コミュニケーションチャンネル！

## Promotion

店舗自身をPRし、ブランド化と顧客固定化を実現

## Staff Training

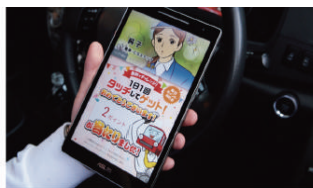
研修動画を利用し、販売や接客スキル向上に役立てる仕組み

## Advertisement

キャンペーン告知や地域スポンサーの広告掲載など幅広く活用

## Marketing

アンケートによるデータ解析機能



セールスルームへの1日平均来店者数 (実績)

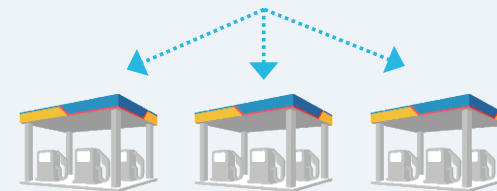
導入前 2~3人

導入後 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)

全ての蓄積データは  
本部で一括管理

本部コントロールパネル



コンテンツも一括管理できるので  
全国の店舗へスムーズに配信可能！

# ドライバーチャンネル / 概要②

多彩なコンテンツで双方向コミュニケーションを促進し、愛される店舗作りを支援しています！

## ■ タッチしてゲット



ミニゲーム（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。お客様が来店の際にミニゲームを楽しんで頂く事で、自然とスタッフとのコミュニケーションが生まれ、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。

新しい友好関係を生み出し、お客様を店舗のファンにしていく事で、ユーザー参加型で地域に愛される店舗へと変えていくことができます。



## ■ 動画広告

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。



## ■ お客様アンケート

端末を利用するお客様へ簡単なアンケートを実施し、そこで得られたお客様のユーザー属性や興味や関心の見える化を実現。お客様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。



## ■ ポスターバナー

自店のスタッフ紹介やキャンペーン告知・商材紹介、地元特産品の広告や地元企業の広告にお役立て頂ける広告枠。広告収入を得たり、自店のブランド価値向上に役立てる事が出来ます。



## ■ スタッフ教育

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配信。その場で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も役立ちます。また、業界ニュース記事も配信し情報共有を図ることができます。



## ■ 見積アプリ

油外商品の見積もり書・請求書を発行できるアプリケーション。顧客情報を入れる事によって、顧客データの有効活用と販売促進を支援。それぞれの商品について各店舗様で販売している価格で即時見積を発行できます。



## ■ デジタル本棚

タブレットで使用するデジタル本棚。機材マニュアルやオイル交換の本など、社員教育に資する情報を閲覧することができます。中古車情報など、店舗独自の本を並べる事もできます。



# ドライバーチャンネル / ざっくり説明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、お客様へのお声掛けや売り上げUP・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。動画や、ポイント制のミニゲームなどのコンテンツをお客様に楽しんでいただき、ポイントや賞品など、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、他の商品・サービス提案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げることができます。



タッチで画面が切りかわります



## 2、「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」は1日1回、来店していただければ誰でも無料で参加できるくじ引きゲームです。くじを引いてポイントをためることで、景品を手に入れる事ができ、お客様の「またこの店舗に来たいな」という気持ちを引き出します。30、60、120 各設定ポイントごとに4つの当たり商品があり、そのひとつを店舗様用として用意していただけます。(店舗様はポイントごとにひとつずつ、全部で3つの商品を設定していただけます。)



洗車などの”サービス”を当選商品にする事もできますので、油外販売のきっかけ作りにお役立ていただけます。

商品参考：水洗車、撥水コート洗車、油膜はがし etc…



※商品登録一覧では登録した商品を確認することができます。商品は「コントロールパネル」からご登録していただけます。

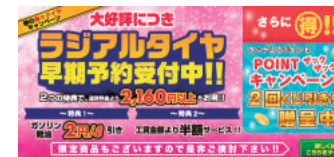


# ドライバーチャンネル / ざっくり説明②

## 3、PR ツール「ポスターバナー」で地元のお客様に愛される店舗作りを

「ポスターバナー」とは、ドライバーチャンネル用の電子広告です。  
自社や地域の情報を積極的にPRし、地元のお客様に愛される店舗作りを目指しましょう！  
5つのバナーで構成されているうちの2つを店舗様にご使用いただけます。  
文章を入れ替えてお使いいただけるテンプレートもありますし、  
ご自身で1からお作りいただき登録していただくこともできます。  
登録は「コントロールパネル」から行っていただけます。

タブレット型用サイズ



TV 型用サイズ

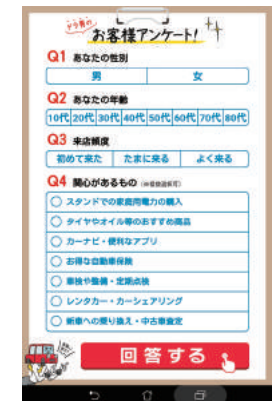


## 4、機動力の高い「タブレット型ドライバーチャンネル」

ドライバーチャンネルは、TV型のタッチモニターと、タブレット型タッチモニターでお楽しみいただけます。  
タッチモニターでは、動画、タッチしてポイント、広告など、基本的な外向けコンテンツをお客様に楽しんで頂けるほか、アンケートもとれてお店の運営に役立てていただけます。

※台数追加のご注文も承ります。

デイリーで顧客属性のチェックもできる！

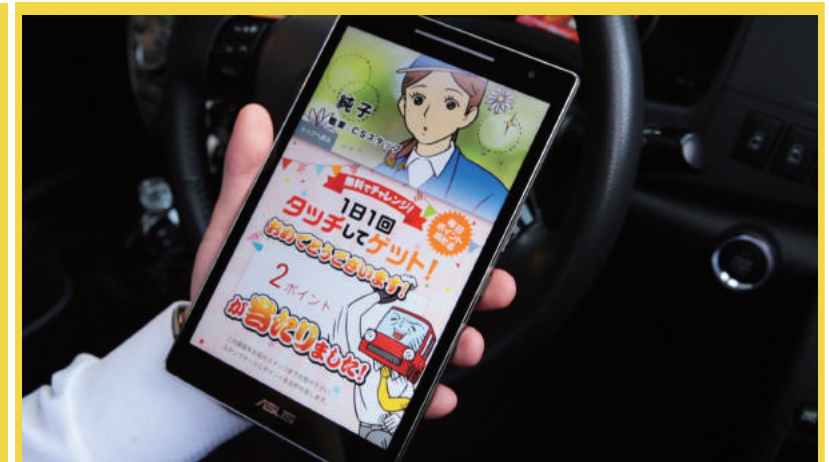


## 5、「コントロールパネル」はスタッフの新しい学びの場

「コントロールパネル」はドライバーチャンネルのアプリケーションです。  
デイリーで来店人数の集計結果を確認していただけます。  
コンテンツ一覧から学びの記事を見ることができたり、説明書をダウンロードできたり、  
ポスターなどのテンプレートをご覧いただけたりできます。



# ドライバーチャンネル / ロケーションイメージ





# ドライバーチャンネル / 導入店舗の声



株式会社 YES Yes北方給油所  
店長 小田 司様

## 会話機会が増え売上増加！

新規オープンにあたり、お客様の楽しみにも集客にもなると思い導入。お客様に声かけがしやすくなり、コミュニケーションが気軽に取れることで、油外商材も押し売り感なく話せ、売上増加に。タッチ式で操作も簡単です！



野村石油株式会社 ガソリンキング恵庭店  
専務 野村 綾子様

## 油外商品の紹介にも役立つ！

ポイントカード好きの女性のお客様の固定化やセールスルームへの誘導、整備待ちのお客様に自社製品の宣伝が簡単にできるなど、多彩に活用できて良いですね。しっかり使いこなして新規顧客の獲得にも役立てていきます。



株式会社 REXオート カーケアプラザつくば  
所長 猪股 章之様

## 自然な流れで商品紹介可能！

お客様との会話機会が大幅に増え、自然な流れで車検や点検、オイル交換等のご紹介ができ、実際に車検受注やタイヤ販売に繋がっています。ゲーム感覚でご利用いただけ、アンケートを取ることも可能。これからの営業が変わります！



田口石油株式会社 あきる野多摩橋SS  
SSリーダー 村野 崇様

## 効果は歴然！導入して大満足

タッチパネルはお子様からご年配の方まで使い易く、多くのお客様が楽しみにご来店して下さるようになり、新しい客層も獲得。日販の販売数量も伸びて効果は歴然！営業の方の対応も迅速で、導入して良かったです。

「導入店舗様の声」ロングバージョンはWebサイトで閲覧できます。

# 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車を給油中といったスキマ時間に楽しんでもらう。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・サービスの提案のきっかけを作ることができます。また、会話の回数が増えお客様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。



### 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は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。この商材で我々は「業界のブランド価値向上」を図ります。



### 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。



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、皆様の本心に知りたいことを、その分野の最前線で活躍する講師が体言で伝えるぶっちゃけセミナーです。かたくるしい・こむずかしい・わかりにくいセミナーは時間のムダ。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。

第3回セミナーの様子【9/26まで限定公開！】  
「ファンが生まれるスタッフ育成法②」  
Dream Company株式会社 代表取締役 樋口圭哉先生

セミナーのご案内

### ① 現場の声編 (9分28秒)



ドライバーチャンネル導入店舗の生の声をインタビュー。全く新しい商材「ドラチャン」を導入したキッカケや、この商材に期待する思い・導入してみてよかったこと・他店との差別化につながるなど、導入して感じたことや、お客様の反応を率直にお答え頂き現場の生の声を収録しました。販売店様の要望で制作したポスター・パネル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。

### ② コンシェルジュ業務の様様 (5分43秒)



田口石油株式会社あきる野インターSS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÷83=2.98 約3人に1人がセールスルームに立ち寄りました。

### ③ お声かけ基本編 (4分4秒)



ドライバーチャンネルを使うことで、お客様へのお声かけ回数が格段に増え、自然と会話も生まれます。スタッフとお客様との双方向コミュニケーションの様子をわかりやすく動画で解説。ぜひ、ドライバーチャンネルを使った簡単でポジティブなお声かけを、油外営業につなげてください。

### ④ 出勤時の挨拶と退勤時の挨拶 (4分4秒)



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」。お店の雰囲気良くするためには「良い挨拶」をする事が必要不可欠。初歩的な事だからこそ見過ごしていませんか？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！



ドライバーチャンネル  
営業担当：杉本

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。

## ■ 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

sugimoto@zizi-life.net

HP

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