

他社システムと比べてください！

アリスMは「自動音声＋インカムスタイル」

車番認識システム（カメラ車両番号認識指示システム）は、今やSS経営で生き残るための必須アイテム。しかし、システムの選択次第では思うような成果を上げられない可能性も。ご注目いただきたい「決め手」は「自動音声＋インカムスタイル」かどうか、です。

アリスM (自動音声＋インカムスタイル)	POINT	他社システム (携帯端末＋接客指示コード読取)
○メッセージ文がそのまま自動音声になるので指示が迅速に伝わる	スピーディさ	✕F1、F2…というコードから指示内容を読み取る方式なのでタイムラグがある
○音声通りに接客するだけ	わかりやすさ	✕指示のパターンが多いと判別に難し
○顧客サービスに集中できる	オペレーション	✕指示ごとに手元に気をとられ、ムダな動きが生じる
○スマート	客に与える印象	✕落ち着かない
○不要	事前教育	✕各コードの指示内容を覚える必要あり
○原則として無制限	指示項目	✕数が多いとコードを覚えきれない

つまりアリスMなら

販売チャンスを逃がさない

来店をビジネスチャンスに活かします

カメラが認識したナンバーをデータベースと瞬時に照合。顧客ごとの的確な接客指示を自動音声によりリアルタイムに伝達するので売場機会を逃しません。

1番レーン車検3か月前デス

気の利いた一言で好印象
→受注率アップ！

2番レーンオイル交換時期デス

適切なサイクルで油外商品をオススメできる！

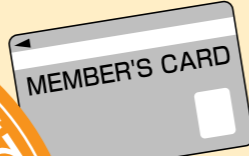


会員カード発券シテクダサイ

発行済みの場合はノーメッセージ！

車検日取得シテクダサイ

顧客データ蓄積のチャンス！



窓拭キナシ、灰皿香料ナシデス

“してほしくない”というニーズにも対応！



給油サポート願イマス

身体に障害をお持ちの方への気配りも！



忘れ物ヲ渡シテクダサイ

さらに一歩踏み込んだ接客サービスも！



接客指示のバリエーションは無限

サービス向上でお客様の心をつかまえます

特殊な符号を使って指示を伝達するのではなく、自動音声を利用するのであらゆる接客指示をメッセージ化でき、顧客サービスの幅が広がります。

新規客対応もバッチリ

見込客の困り込みに威力を発揮します

データベースに未登録の車両には「新規客」とメッセージが、車検日取得はもちろん会員カード発券、メール会員勧誘のアプローチに活かれます。



アルバイトが即戦力に

経営のスリム化に貢献します

自動音声が入カムを通じて耳元に語りかけるので、事前の教育は不要。入社したてのバイト店員でも接客から販売までしっかりこなせます。

アリスM導入店様の声

ヒット率向上で従業員の士気もだんぜんアップ！

●西日本地区SSマネージャー 形態：油外追求型セルフ・燃油販売量約500KL/月・指定整備工場併設

アリスMを設置してから約3か月ですが、スタッフの動きが目に見えてよくなったのが印象的です。とにかく効率的に仕事をこなしている。以前なら、たとえばクレカをお勧めするのにも、すでにカードをお持ちのお客様かどうか様子をとらずに観察しなければなりませんでした。実際、そうした行為自体がオペレーションのムダですし、お客様に対してあまり芳しくない印象を与えてしまいます。ところが今ではクレカありなしは判別がつかますので、私自身も他のスタッフも自信を持って接客できるようになりました。もちろん車検やオイル交換などのサイクルも事前にわかっていますので、必要な場合のみお客様に対してお声かけしています。当然のことながら、ヒット率もそれまでとは段違いに高くなりました。言い換えればそれだけ空振りがないということ。断られると売り手としても精神的にメゲてしまいます。自分ですらそうなのに、若い人たちにも「売れ、売れ！」と叱咤激励しなければならないのは正直つらいですね。アリスMのおかげで油外の収益が確保できるようになったのはもちろんですが、働き手である私たちも気分よく仕事ができるようになった。これは大きいですね。



新人スタッフが即戦力になる接客強化アイテム

●中部地区SSマネージャー 形態：油外追求型セルフ・燃油販売量約300KL/月・系列指定整備工場あり

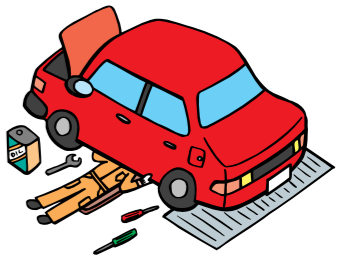
導入後まもなく1年になりますが、ここへ来て車検台数も前年よりも伸びています。当店では音声指示を、「車検日取得シテクダサイ」→「車検3か月前デス」→「車検1か月前デス」というように段階的にメッセージするよう設定していますが、おかげでその時々に応じたお声かけができるようになり、お見積もりなどもしっかり提示できるようになったことで成果が表れたのだと思います。また、営業トークにとどまらず「車検後のお礼をシテクダサイ」といったように、接客の基本であるあいさつやお礼をどういうタイミングで実施するかも自動音声で指示できるようにしていますので、新人や若手のスタッフもいきなり現場へ出て迷うということがありません。当初、うまく声かけができなかったスタッフには集中的に練習してもらい、今では全員が同じレベルで接客できるようになりました。もうひとつ、アリスMのいいところはインカムスタイルという点です。手洗い洗車の際も濡れませんし、付けていても負担になりません。しっかりお客様を見て接客できるのでその点でも申し分ありません。最近では、私が会議や出張で店を空けていても、サブマネとアリスMがいてくれるので安心ですね。



接客のタイミングを外さない、だから売れる！

●東日本地区SSオーナー 形態：油外追求型セルフ

来店台数のわりに油外収益が低いのはアルバイト接客だから——私もアリスMを導入するまではそんな思い違いをしていました。実際は、相手の事情も考えずイケイケな売り込みをしたことでお客様に敬遠されていただけなのに。ところがアリスMは何をいつ、どう売ればいいのかを自動音声で教えてくれる。「車検3か月前デス」「オイル交換時期デス」の指示通り、タイムリーに車検やオイルを勧めることができるからアルバイト店員でも十分戦力になるんです。しかも、押し付けがましい営業が不要なのでむしろ油外収益はアップ、お客様からも「気がきくね」と接客をおほめいただいています。そういえば先日「足の不自由なお客様デス」のメッセージが聴こえたので給油サポートをして差し上げたのですが、それはもう喜んでくださいました。やはり接客はタイミングですね。必要のないものをいくら勧められても相手も迷惑、こちらムダが大きくなって生産性が落ちる。逆にお客様が今欲しいと思っているものを提供できるかどうかこれがこれからのSSにとって重要。その意味でアリスMは油外収益のアップはもちろん、顧客満足の向上、オペレーションの効率化という点でも有効な一手ですね。



結論

接客力・販売力で勝負するなら、アリスM。

最少人員でどれだけ質の高いサービスを提供できるか、いかにタイムリーに顧客のニーズに応え、油外商品をお勧めできるか——SS生き残りのカギは「接客」にあると言えます。「自動音声＋インカムスタイル」という独自の方式を採用した車番認識システム・アリスMは蓄積した顧客データを最大限活用し、接客力を経営革新のチカラへ変える切り札です。

他社にない低価格の理由

①ハードウェアのスリム化

他社ではレーンの数だけカメラが必要になるのに対して、アリスMは6レーンを1台で監視できるシステムを採用。当然、工事費用も1台分でOK。

②宣伝広告費の削減

他社のシステムが500万前後と高額なのは膨大な宣伝広告費が価格に転嫁されているため。SS経営のスリム化を目指す弊社は広告に金をかけません。

標準販売価格 230万円(税別)

現在特別価格 **198万円(税別)** 提供中!

※その他追加機器、工事費は別途料金

基本セット内容

- 車番認識指示装置 1台
- センサーカメラ 1台
- ボイス装置 (親機 1台・子機 3台)
- 認識カメラ 1台
- アリスMソフト