



「ハドラス」には「商品価値」「使用価値」「感動価値」があるというダブルイーグル恵比寿店の大下敬之店長

Double Eagle

「キャディさんにクラブが綺麗と褒められた」
続いて訪れたのが、ダブルイーグル恵比寿店。ゼビオグループのセレクトショップとして多くの富裕層を顧客に抱える高級店だが、昨年10月から「ハドラス」コーティングのサービス本格化。2月中旬には1週間で80回施工するなど、急激に需要が伸びているという。

「まず、こちらからお客様へのお声掛けですね。具体的には傷が付き難いや錆び難い、撥水効果があるといった使用価値をお伝えしますが、実際にコーティングした後にコースで試されたお客様の声を聞くと、「雨の日に水

「商品価値」「使用価値」「感動価値」が三位一体
同店は現在、施工の9割がクラブということだが、今後はシューズなどのアイテムへの波及も期待している。
「今後はもっとシューズを増やす予定です。そのプロモーションとして店頭には「ハドラスコー



高額なスコッティ・キャメロン/バターへの施工も多いという



シューズへの施工も増加中

HardLass

ハドラスコーティング

「商品価値」「使用価値」「感動価値」を演出する

アドウェルのゴルフ用ガラスコーティング剤「ハドラス」の施工件数がゴルフ専門店で急激に伸びている。なぜ、今「ハドラス」なのか？その真相を明らかにするべく、コーティング件数の多い二木ゴルフ三鷹店とダブルイーグル恵比寿店の現場取材を敢行した。

お問い合わせ：株式会社アドウェル 031640319881

「毎月、毎週上昇傾向です。お客様のニーズとしては、ゴルフクラブを大事に使いたい、綺麗に使いたいということ。当店は富裕層のお客様が多いので、そういう方がドライバーやパターで10万円を超す高単価のクラブを購入された時に施工するケースが多いですね（大下敬之店長）
富裕層はいいモノがあればドンドン消費する傾向がある一方、購入した商品を大切にするという気持ちも強い。そのニーズに「ハドラスコーティング」が見事にハマっているのだが、実際にどんなやり取りで施工しているのか。

顧客から喜ばれるのが分かっている商品売らない手はないだろうし、喜ばれるなら色んなアイテムにも波及させたい。それが「ハドラスコーティング」が急激に伸びている背景にある。ともに、今後への大きな期待にもつながっているのだ。

NIKICOLE



11カ月間で1000件という施工実績を挙げた二木ゴルフ三鷹店の佐々木修悦副店長

「モノを大切にできる文化」という潜在需要を引き出す

二木ゴルフは昨年3月から「ハドラスコーティング」の施工を本格化。全国店舗の11カ月間の実績総数は6万件に及ぶ。その中でも三鷹店の佐々木修悦副店長の施工件数は突出しており、その数は累計で1000件、1日平均5件という驚異のペースだ。

「当店では昨年2月からコーティングを開始しましたが、最初の1カ月で「これはいける」と感じました。理由は、お客様が喜んでくれたからです。ハドラスコーティングすると、汚れが付き難い、摩擦に強い、空気抵抗が減るから飛距離が出るなど様々なメリットがありますが、一番の決め手は日本特有の「モノを大切にできる文化」という潜在的

「お客様が喜んでくれることは分かっている。お声掛けは絶対必要です。誠実さが伝わる」
「お声掛けが喜んでくれることは分かっている。お声掛けは絶対必要です。誠実さが伝わる」

「お店として有難いのは、「ハドラスコーティング」の良さが口コミで広がりがゴルフ以外のお客様が施工しに来店してくれはようになったことですね。これはすごく大きな要素です」
「ゴルフショップにゴルフ以外の人が来店するというのは聞いたことがない。これもハドラスコーティングの効果といえるが、そのいい流れを受け、二木ゴルフ全体として、今年は施工件数を昨年の1.5倍まで引き上げたいとも明言する。



顧客のクラブを丁寧にコーティングする佐々木氏



店舗内の最も目立つスペースにディスプレイが置かれる