

SS MAGAZINE

ガソリンスタンド

もっと先へ...

7月号

配送管理システム



新ハンディパーソナルPOS



今夏
発売予定!

※画面ははめ込み合成です

- ※ OSにはAndroid™ 9を採用
- ※ 大画面液晶採用で操作性アップ
- ※ 通信速度も向上してストレスフリー

※ AndroidはGoogle LLCの商標または登録商標です。

コンフィデンスソリューションシステムズ株式会社【ゆきんこサポートセンター】

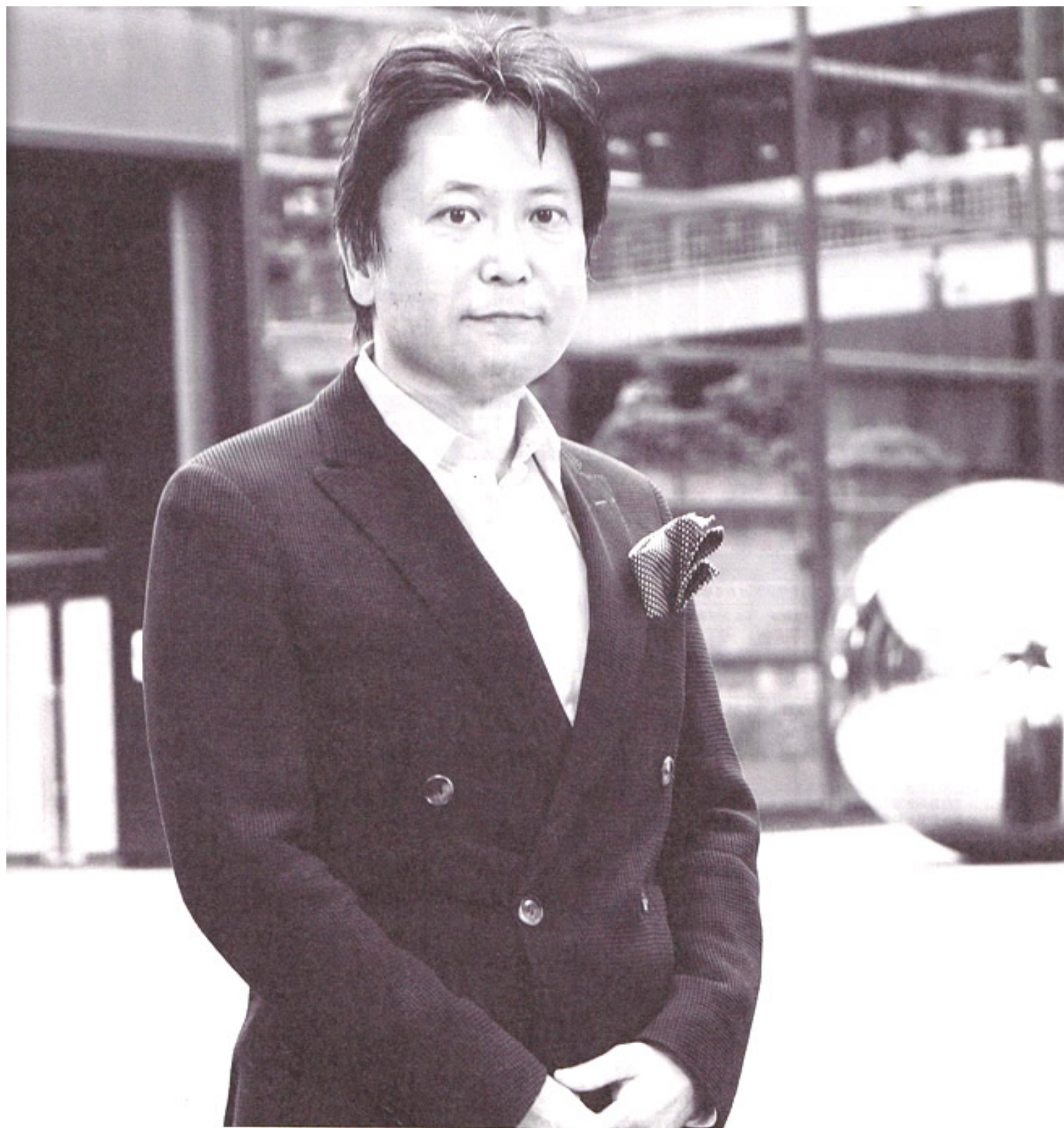
まずは、

ゆきんこさぽーと



で検索!





大

学卒業後に大手デパートに就職した。婦人服売り場に配属されたが、婦人客への接客はまったく未知の世界。お客様から叱られ、教えられる日々が続いたという。

お客様の言葉や、気づきをこまめにメモし、接客で実践した結果、やがて社内で売り上げ日本一の実績をあげるまでになった。それがセールスに興味を持つきっかけだった。

その後、企業向けセールスで自分を試すため転職。そのころからマーケティング理論に興味を抱き、勉強を深めていった。

学んだことを生かすため、Sコンサルタント会社に入ったのが、SS業界との関わりの始まり。入社後のSS研修などを通じて感じたのは、「SSはものすごく達成感を感じられる職場だ」ということだった。

新規オープン、改装イベントでは成功率95%と抜群の実績を残したが、最初に自らの企画で目標に挑み、それを達成したときの感激を今も忘れない。

独立し「スキルパス」を立ち上げてから、今年で19年目。常

人物 クローズアップ

た に ぐ ち り ゆ う じ
谷口 竜司 代表取締役社長

スキルパス(株) 神奈川県横浜市
青葉区大場町174-228

規模や自社の強みに
焦点を当てた改善提案で
多くのSSSを
収益向上に導く

歴

1964年1月20
日生まれ(56歳)。大
分県中津市出身。

略

青山学院大学経営
学部卒業後、大手
百貨店グループに入社。2
年後、求人情報誌会社に
転職し、法人営業を5年間
経験した。

マーケティングに興味
を持ち、SSコンサルティング
会社に移り、全国数百
カ所のSSSのコンサルテ
ィングを担当。2001年
にスキルパスを設立。顧問
先の会社に合ったきめ細
かなコンサルティングは、
高く評価されている。



スタッフ全員が当たり前のことを
当たり前に行えるように教えていく

に「結果を出す」のはもちろんのこと、そして、SSSスタッフ誰もが
できる、実践的な改善戦略
を提案・提供してきた。

SS規模に合わせて、さらに、
その会社の特長や強みに焦点
を当てた適切な手法で、多くの
SSSを収益向上に導いてきた。

2011年からは、自分の頭
で考え実践していく経営幹部
の育成を目指す「ガソリンスタ
ンド繁盛塾」を開催しており、卒
業生は各地で成果をあげている。
ほかでも、SSコンサルティング
のかたわら、ほぼ毎月のよ
うに元売、大手特約店、石油組
合などからセミナー講師とし
て招かれ、これまで培った業務
改善のノウハウを伝えてきた。

ホームページやSNS(交流

サイト)を通じて、油外商品
の増販ノウハウなどを無料配
信している。それを契機に、コ
ンサルティングの依頼を受け
ることがある。

今、SSSを取り巻く環境は不
透明だ。さらに新型コロナウイルス
の影響も重くのしかかる。

「だからこそ、経営者の姿勢
が問われている。本気で取り組
む気持ちがあれば、SSSにはま
だやれることは山ほどありま
す」と谷口社長。

新型コロナウイルスの影響
で顧客との接触を控えるなど、
SSSの販売方法にも制約は強
まる。しかし、そうであったと
しても、店頭演出などによるお
客様への商品告知、蓄積した顧
客データを活用したアプロ
ーチなど、基本的な取り組みは重
要だ。

「セールスの前提は、お客様
のため。販売の仕組みをつく
り、例えば、お客様への電話で
の対応の仕方などスタッフ全
員が当たり前のことを当たり
前にできるように教えていく」
。谷口社長による成功するた
めの定石だ。

谷口社長が制作した「洗車企画大全集」をプレゼント。詳細は158ページ