

SSでの出光アポロステーションカード獲得

スキルパス、イベント支援

油 2/21 関東礦油・セルフ古河SSで

SS向けコンサルテ
 インク会社のスキルパ
 ス(横浜市青葉区、谷
 口竜司社長)は、一一
 月二六日、二八日の三
 日間、関東礦油(東京
 都港区、浦部一成社
 長、出光興産系)のセ
 ルフ古河SS(茨城県
 古河市、大坪正明所
 長)で、出光興産・ア
 ポロステーションカー
 ド獲得のイベント開催
 を企画し、そのサポー
 トを行った。

スキルパスは、SS
 向けのマーケティング
 戦略を支援する講演を
 企画・開催し、全国各
 地のSS店頭で顧客増



スキルパス指導によりスタッフが来店客に呼びかけた



谷口スキルパス社長(右)と
関東礦油・新井高崎支店長

「また現場のスタッフ
 教育をしっかりやって
 予約販売を徹底してい
 くこと、周りの人々が
 認知する強い商材、洗
 車品質地域ナンバーワ
 ンなどを持つことが大
 事」と語る。

さらに「中長期的に
 は、ガソリン需要が減
 少するなか世界中で化
 石燃料は悪との風潮が
 見られるものの、今は
 過渡期。SSが生き残
 るには、電気・ガスな
 どの基本エネルギーの
 取扱いを店頭で行い、
 カード一枚でサービス
 に対応し問題解決にも
 応じる。他業種でも構
 わないので、地域の人
 々との間をつなぐ『地
 域のお客さまの役に立
 つインフラ』をいかに
 多く作るか、顧客サイ
 ドにそうした取組みを
 伝える流れをどう作り
 上げるかが問われてい

(新井正美支店長)主
 間のイベントを行い、
 七月に高崎市内の
 累計で四百枚以上の力
 同社運営のSSで四日
 ード獲得を達成してお

り、それに続くもの。
 アポロステーションカ
 ードでの固定化と油外
 分野の車全般のサービ
 スを中心とするSS機
 能を周知することを自
 指している。

当日はフィールド入
 口でスタッフが大旗を
 振って給油や洗車を求
 める自動車を呼び込ん
 だ。セルフレインまた
 は駐車スペースに誘導
 し、顧客自身の給油作
 業の後で他店からの応
 対が進められた。

店内ではスキルパス
 から派遣されたベテラ
 ンの指導リーダーが巡
 回し、来店客への対応
 のフォローを入れた
 り、適材適所を判断し
 て個々のスタッフを適
 したレインへ入れ替え
 たりした。

谷口社長は「現在目
 指す目標は、短期的に
 は何より今企業自身が
 生き残っていくための
 もの。油外で車関連の
 仕事を手掛ける会社も
 昔からの商材(洗車、
 オイル・タイヤ・バッ
 テリー交換など)のみ
 でなく、車検や車販な
 ど大きな収益を挙げら
 れる事業に進むと共
 に、手掛けたクルマに
 かかわるその後のニー
 スをすべて捉え、手持
 ちの商材を中心にして
 しっかり立ち上げるこ
 とが重要」と語る。

援社員も含めたスタッ
 フらが顧客に対し、新
 しいアポロステーション
 カードのポイントが
 給油ごとに加算されて
 いく点など「お得な方
 ード」であることを案
 内チラシを示し説明。
 併せてスマホを使って
 Web入会もできるこ
 とを周知し同乗者にも
 入会を勧めた。入会し
 た顧客には、特典とし
 て千円分のQUOカー
 ドが進呈された。