

年末繁忙期に向けて、SSSでは収益確保策を練り上げているはずだ。新型コロナウイルスへの社会的対応に変化が兆し、"ウイズコロナ"への移行途中で迎える商戦を前に、多くのSSSが力を入れる商材のひとつ、"コーティング"を例に、スキルバス(横浜市青葉区)谷口竜司社長の12月油外ギネスに向けた提案を紹介する。

12月油外ギネスの仕込み(上)

予約獲得トーク例

大事なのは、デモ数
スキルバス
谷口竜司社長

12月油外ギネスの仕込み時期になってしまった。準備・予約は順調だろうか。今回は一番簡単な「12月の油外予約獲得」方法を紹介する。商品は「コーティング」。

まず早期予約でお得な価格を設定しておく。ちなみに私の顧問先SSSでは「予約の方のみ・コーティング10% (もしくは20%) 引けでアドバンテージになる。

まずは11月の作業客に「12月コーティング」の提案をしていこう。具体的には洗車は施工しますね(施工)仕上がりご覧ください。いかがですか、よかつたら触ってみてください(あきれいになつたね)「ありがとうございます。○○さま、いわゆる「車を預かった方々」で、作業待ち時間を使って予約を取ることが可能だ。獲得のポイントはデモンストレーション(以下デモ)の数。大事なのは「結果の出る

もうございます。○○さま、コーティングはどちらのQRコードか、お電話でもご存知ですか。コーティングとは、これがボディー全体にかかるイメージです。ご興味ありますか。もちろん割引などせずに利便性を訴えるのもOK。お待たせすることの多い12月に、お客ひとり手前の行動」を数多く行うことだ。洋服を売りたかったらどれくらい試着させるべきですか。車を売りたかったらどれくらい試乗させたりますね」(YES)「当店のコーティングは、汚れを落とす・ツヤを出す・塗装を保護する一の三つを同時に使うことができま

す。繰り返すたびに塗装が良くなり、小さな傷も消えます。施工された方には大変好評です」「こちらのチラシをご覧ください(チラシをお客さまに手渡す)予約のお客さま限定

で10%引きになります。作業をご依頼いただいたお客様限定サービスなので本日予約していただきませんか」(検討する)「そうです

ていいからませんか」(検討する)「ありがとうございます。○○さま、コーティングはどちらのQRコードか、お電話でもご予約できますのでその時はお願ひいたします」(YESの場合)「ありがとうございます。では私が一緒に予約をしますので、お客様の携帯からこちらのQRコードを読み取っていただいてよろしいですか」。

(つづく)