

## スタッフ「専任」で効率化

【横浜】SSSの業績改善で定評のあるスキルパス（本社横浜市）社長の谷口竜司氏は、12月の戦術策として「予約を取る」「商品をつくる」「体制を整える」を提唱する。商品づくりでは顧問先の成功事例として、洗車セット企画、特典付き洗車プリカ・コーティング券を勧める。「年末年始に車をきれいにしたい」「顧客のニーズに応えた商品が一番よく売れるためだ。体制づくりは「専任」を推奨する。

谷口氏は「顧問先では12月限定セットをつくっている。例えばホディーコーティング・フロントガラスコーティング・十下回りの洗浄・十下回りのコーティングなどだ。オプションを個別販売する手間を省ける」と話している。「顧客側もセット

# 12月商戦「戦術策」(下)

## スキルパス社長 谷口竜司氏

購入で「お得感」を感じ、洗車のプロが勧める内容で「安心感」、さらに「優先予約」など複数の価値を得られる」と説明する。

また洗車券や洗車プリカを販売する際「特別に1万円を用意し、人気店の食事券などを特典にすれば購入の背中を押してくれる。12月は特典つき商品を楽しみにしている顧客も多い」と語る。

コーティング券の販売も勧める。「1年耐久の高級コーティングで、10%引き+B0約獲得してもらおう。コーティングも同様で「経験値からデモまで有効のカソリン割引パスポート進呈+優先予約権を」と強調する。

谷口氏は「12月は従業員と一緒に本場にチャレンジしたい目標を設定しよう。少し背伸びした目標が効果的。」と必ず達成するぞ！と心に決めてほしい。ぜひ仲間と喜びを味わってほしい。スキルパスはあなたのSSSを応援している。」と話している。

「専任」については11月中旬に車検集中日（週末2日間など）を設け、専任スタッフが向こう6カ月間に満了目を迎える車検ステッカーを確認し、早期予約特典を伝え仮子

### 特典付き商品で需要喚起

顧客に「お得感」「安心感」訴求

「目標達成喜び仲間と味わう」

(おわり)