

ガソリンスタンド

業績改善 チャンネル

■ YouTube

⇒<https://www.youtube.com/@スキルパスコンサルティングセミナーズ>



■ スキルパスHP

⇒<https://skillpath.jp>



SS専門コンサルティング会社
スキルパス株式会社
代表: 谷口竜司

ご相談・お問い合わせ
090-8039-5945
ryu@hs.catv.ne.jp

◆今回のテーマ <マーケティング> 1/2

- マーケティングとは「売れ続ける仕組み」
- どうすればお客様が喜んで購入してくれるか

- コーティングを売りたい
- いきなり「買ってください！」×
- 買ってもらうためには途中段階を入れることが大事

- ご来店のお客様に、声かけ・ご提案
- 無料部分施工(デモ) → 施工面を触ってもらい体感
- 施工済みの実車を見せ → 愛車のそれを想像してもらい
- クロージング購入までの設計思考

◆今回のテーマ <マーケティング> 2/2

- コーティングの手前はデモ
- オイル交換の手前はオイル点検
- タイヤ販売の手前はエアチェック
- 「購入の1つ手前の行動は何か？」を考えることができる思考が重要
- マーケティング能力を高めるのにイベントや各種企画を作ることはとても有効
- 例えば、元売クレジットカード獲得企画
- お客様をどうやって呼ぶのか？
- そのために来店動機となるプレゼント
- サービスはどんなものが良いのか？
- 告知はどれぐらい必要なのか？
- 給油客をクレカに導く接客フローはどうするか？
- その際のツールやトーク作りはどうすればいいのか？
- いつまでに何を準備するか？
- 誰がどの役割を担うのか？ 等々。