

今回のテーマは . . .

- **店頭での「油外  
新規客」獲得方法**

# スキルパス活動 実績

福島 地域密着型 スプリットSS 事例			
油外収益			千円
前年	4月～3月	<b>17,805</b>	<b>1,484</b>
1年目	4月～3月	<b>28,109</b>	<b>2,342</b>
		月の改善平均 約	<b>860</b>

店頭での油外新規客獲得方法

# •SS 3種の神器

- ①店頭演出/看板・のぼり等
- ②チラシ
- ③声かけ

# 店頭での油外新規客獲得方法

- この3つを使って、「お客様に1つのメッセージ」を伝える
- 洗車台数を増やしたければ最安値の洗車金額を出す
- オイル交換客を増やしたければ軽自動車のオイル交換価格を出す

# 店頭での油外新規客獲得方法

- 「メディアミックス」といって日常的に使われている方法
- 例えば新商品のコーヒー飲料

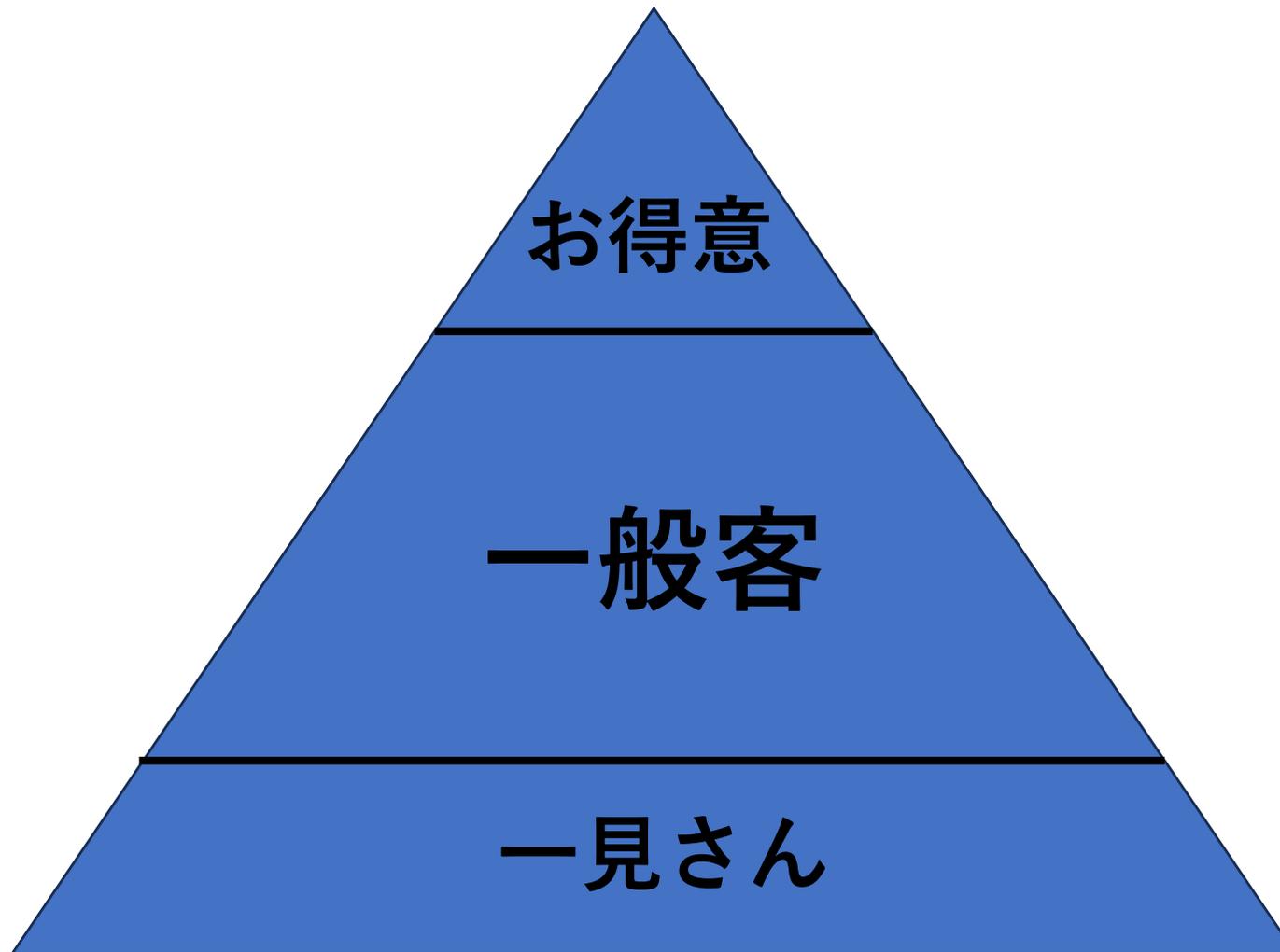
# 店頭での油外新規客獲得方法

- **これは特別新しい方法ではない。実際、広告代理店やメーカーによって使用され我々も日々影響を受けている。**
- **われわれもそれを使って結果を出していこうという考え。**

## 店頭での油外新規客獲得方法

- **お客様はSSで  
何を売っているか  
知らない**

# 店頭での油外新規客獲得方法



# 店頭での油外新規客獲得方法

- **SSスタッフとお客様の滞在時間の違い**
- **お客様はSSに高い関心を持っているか？**
- **「お客様はSSのこと知らない」  
事件（神奈川）**

**ご相談・お問い合わせ**

**090-8039-5945**

**ryu@hs.catv.ne.jp**