

ガソリンスタンド
業績改善
チャンネル

**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**

今回のテーマは . . .

• 予約販売

予約販売

• も っ と も 簡 単
に 売 上 が げ を 作
る 方 法 が 出 来 る

予約販売

• 誰が一番
買ってくれる
のか？

予約販売

• 前回買ってく
れたお客様

予約販売

- その人をしっかりとフォローすることがもっとも簡単に売上げを作る方法。
- お客様任せ・SSスタッフ任せ・マネージャー任せにするのではなく会社・SSの「仕組み」としてやろう。

予約販売

- 前回オイル交換してくれた方は次もオイル交換の可能性が高い。
- 前回コーティングをしてくれた方は今回もメンテナンスをしてくれる可能性が高い。
- 2年前に車検をやってくださった方は今回も車検入庫してくれる可能性が高い。

予約販売

- オイル交換メンテ客、
コーティングメンテ客、
車検事前点検客
- 翌月の予約をTELフォローによって獲得する

予約販売

- 例えば「オイル交換」であれば通常は6ヶ月に1回の交換サイクル。
- 12月のオイル交換の対象者は6ヶ月前の6月に交換されたお客様。

予約販売

- 6月の作業報告書を出して、
またはデジタルでデータ管理
しているSSはPC・タブレット
を開いて対象者を抽出。
- 電話フォローを行っていく。

予約販売

- **三重の大型セルフSSの事例**
- **福島の地域密着型
スプリットSSの事例**

予約販売

- ポイントは . . .
- ①正しいデータ獲得
- 紙・デジタルは問わな
いが名前・住所・電話
番号・作業内容

予約販売

- ポイントは . . .
- ② フォロールールを作る
- ※どんなお客様を対象に .
いつまでに . 誰が . どんな
方法 (TEL・DM・SNS) で .
何回連絡するか

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp