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・・・

- なぜ「油外」に力をいれるのか
- ※カーメンテ・CL・アフターカーマーケットetc。

なぜ油外に力をいれるのか

- 特に今回は、洗車・オイル・タイヤ・作業など従来の油外アイテムに加えて車検・車販・鈑金・レンタカー・保険まで幅広く取り組んでいるSSに向けて。

なぜ油外に力をいれるのか

- **従業員と共有出来ているか？**

- **ガソリンが減るから**
- **売上げのため、利益のため**
- **やれと言われているから**

- **これでは弱い。何のために油外をやるのかその本質を共有することが大事。**

なぜ油外に力をいれるのか

- 新規事業や新商品を軌道に乗せるのは簡単ではない。壁にぶつかることもしばしば。

- →目的がわからないと「また大変なことをやらされている」と考えてしまう。

なぜ油外に力をいれるのか

- 車検を始めたが開店休業状態。「洗車をもっと伸ばします」「タイヤでその分穴埋めします」。

- →目的がわからず数字目標だけだと「これはやりたくないので別の商品で穴埋めする」など言い出す。

なぜ油外に力をいれるのか

- 月刊ガソリンスタンドの「油外放浪記」という連載記事で車検・車販・レンタカーを主力商品に育てた社長が「基幹商材を育成するには10年単位の時間がかかる」。

なぜ油外に力をいれるのか

- **10年までかかるかはわからないがすぐに立ち上がるものでもない。スキルパスでは立ち上がったという状態は、例えば車検なら1SSで<u>「30台100万円/月」「車販5台100万円/月」</u>位をいう。**

なぜ油外に力をいれるのか

- **お車の安心・安全・快適 走行のアドバイザーになるため**

- 地域の人たちの車の駆け込み寺
- マイカーの町医者etc

- ※ワンストップで、お客様が車で「必要としている事」「困り事」全てに答えられる店作りをしている。

なぜ油外に力をいれるのか

【大企業型】

- **全てを内製化**
- 特徴１：重装備/整備工場併設
- 特徴２：利益は全て自社に
- 特徴３：設備・作業力・販売力

なぜ油外に力をいれるのか

【中小企業型】

- **キオスク型**
- 特徴１：軽装備
- 特徴２：専門家に外注
- 特徴３：利益は手数料
- 特徴４：販売力

なぜ油外に力をいれるのか

- **地域の人たちに頼りにされるお店を作っていくために・・・**
- **<u>「ちょっとおせっかい」</u>**
- **※言われてから動くのではなく、「大丈夫ですか？」「こんな情報がありますよ」とこちらから一歩近付いて教えてあげる。マニアならともかく一般ユーザーは愛車のことでも本当に必要なことは案外にわかっていないことが多い。**

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