

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・・・

• 油外2次商品の 販売方法

油外2次商品の販売方法

- 1つ買ってくれたお客様にもう1品買ってもらうこと。

油外2次商品の販売方法

- **もつとも簡
単に売上げ^を
作る方法**

油外2次商品の販売方法

【洗車】

- 洗車 → デモ（仮施工）
→ コーティング

油外2次商品の販売方法

【オイル】

- オイル→同時点検
→バッテリーとタイヤ

【タイヤ】

- タイヤ→同時点検
→オイルとバッテリー

油外2次商品の販売方法

- ポイントは、オイル交換等作業をするときは作業報告書を使って受付をする。
- 安全点検すること、問題があれば報告することを伝えておく。

油外2次商品の販売方法

- 通常SS会議では「必ずやろう」ということになっている。
- しかし多くのSSで出来ていない。
- なぜか？
- 点検・提案が体に染み込んでいないから。

油外2次商品の販売方法

- 点検・提案をやってもらうために
- ①経営陣が管理者がSSの現状を把握する
- 「洗車からコーティング」を例にすると、洗車台数とそれを誰が作業したのか、そこから何台にコーティングデモをして、何台の予約を取ったのか？ここをメンバー別にデータを取って数値で見える化して定期会議で叱咤激励していくことが必要です。

油外2次商品の販売方法

- 点検・提案をやってもらうために
- ②マネージャーが都度アドバイスする
- 同じく洗車を例にすると、部下が洗車作業を行っているとき、または終わった頃を見計らって「コーティングデモやった？」「お客様の反応はどうだった？」「やっていない？では今からでもいいからやって」と、これをやるようになるまで繰り返すことです。

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp