

**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・・・

•売れるSSの 作り方①

「店頭の販売力を最大化する」

店頭の販売力を最大化する

- **結果を残すメンバーと残せないメンバーの違いは何か？**

店頭の販売力を最大化する

● 行動量

店頭の販売力を最大化する

- **お客様への
「面談数」**

店頭の販売力を最大化する



店頭の販売力を最大化する

• SS店頭活動に当てはめてみると・・・

• **挨拶・雑談の数**

• **声かけ・チラシ配布数**

• **提案数**

店頭の販売力を最大化する

- 「最先端」のSSの行動について
- 声かけ・チラシ配布
- →やらない！





店頭の販売力を最大化する

•まとめ

•挨拶・雑談の数

•声かけ・チラシ配布数

•提案数

•→行動量を増やそう

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp