

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・・・

今月の目標を 達成させる方法①

今月の目標を達成させる方法

①

スキルパスがやっている

**「今月の数字を達成
する4ステップ」**

を紹介

今月の目標を達成させる方法

①

今月の数字を達成させる4ステップ

①今の立ち位置を正確に把握する

②見込みを洗い出す

③日割り目標を設定する

④集中する商品を決める

今月の目標を達成させる方法

①

①今の立ち位置を正確に把握する

※ダメマネージャーほど数字を把握していない

例：油外目標300万円/月

**15日時点で100万円の実績
だとしたら、残り15日で
200万円必要。**

今月の目標を達成させる方法

①

①今の立ち位置を正確に把握する

大事な事：店長の思いを伝える

社員はもちろん、アルバイト・
パートも含めて、

「ここから巻き返したい、協力してくれ！」と声をかける

今月の目標を達成させる方法

①

②見込みを洗い出す

“見込めそうな売上”を

計算する

今月の目標を達成させる方法

①

②見込みを洗い出す

車検 5台：20万円

コーティング予約 3台：10万円

車販 1台：15万円

タイヤ 2台分：3万円

ほっとけ洗車 ：15万円

これで合計：63万円

ということは、残り必要な売上は「137万円」

今月の目標を達成させる方法

①

③日割りで目標を設定する

137万円 ÷ 15日 = 約9.1万円

「今日いくら売ればOKか」が
ハッキリすると、動き方が
変わる

今月の目標を達成させる方法

①

④：集中する商品を決める

1日9万円をどうやって作るか？

複数の商品をちよっとずつ売るので

ではなく、「これ売る！」と

油外商品を絞ることがポイント

今月の目標を達成させる方法1

例：手洗い洗車 15台 → 3万7,500円

コーティング 2台 → 4万円

オイル交換1台 → 3,000円

タイヤ1セット → 1万5,000円

合計で9万5,500円

連日これが出来れば十分達成可能

今月の目標を達成させる方法

①

手洗い洗車 15台 → 3万7,500円

コーティング 2台 → 4万円

オイル交換1台 → 3,000円

タイヤ1セット → 1万5,000円

- **ここでのポイントは、全てを取りに行かないこと。1つのアイテムに絞って全力で「無」から「有」を生み出すこと。**
- **ここでは「手洗い洗車」がそれに当たる。つまり手洗い洗車さえ獲得出来ればその他の商品が付いてくる可能性があるということ。**
- **「実績を出せるマネージャー」と「そうでないマネージャー」の違いが一番現われるところ。**

今月の目標を達成させる方法

①

- **まず手洗い洗車を全力で取っていく。**
- **その手洗い洗車客にコーティングの仮施工をすると10～20%程度の予約が獲得出来る。**

今月の目標を達成させる方法

①

- **手洗い洗車客のお車を安全点検し、一般的なオイル不具合率3割を適応すると5台程度の不具合に当たることが考えられる。そのうち1台獲得出来れば上記通りになる。**

今月の目標を達成させる方法

①

- 同様に手洗い洗車客のお車を安全点検し一般的なタイヤ不具合率3割とすると、やはり5台程度の不具合に当たることが考えられ、そのうち1セット販売出来ればこれも上記通り。
- つまり「手洗い洗車」集中すれば、1つの流れで目標に近づくことができる。

今月の目標を達成させる方法

①

さらに精度を高めるための提案...

①手洗い洗車は給油客を中心に
「全員で獲得していく」こと。
ちなみにHIT率10%として150件
声かけを行うと理論上15台獲得
出来る計算になる。

今月の目標を達成させる方法

①

さらに精度を高めるための提案...

②「コーティング仮施工から予約取り」や「安全点検からタイヤ交換のご提案」は販売力のあるメンバーが行うという役割分担を。

今月の目標を達成させる方法

①

まとめ1

- ①今の立ち位置を正確に把握する
- ②見込みを洗い出す
- ③日割り目標を設定する
- ④集中する商品を決める

今月の目標を達成させる方法

①

まとめ2

- ・ 入り口商品（この場合では手洗い洗車）をメンバー全員で「全力」で取りに行く。
- ・ そして獲得出来た入り口商品の車を「デモ」「安全点検」を行い、2次商品（コーティング・オイル・タイヤ等）に結びつけていく。
- ・ さらに役割分担を決めて結果の出やすいフォーメーションで対応していく。

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp