

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・・・

中小SS社長 の仕事①

中小SS社長の仕事①

最も重要なことは・・・

儲けを生み続ける

仕組みを作ること

中小SS社長の仕事①

- 儲けを生み続ける
仕組みを作ること

→ お客様作り

中小SS社長の仕事①

- ・経営学の巨人ピーター・ドラッカー

「企業の目的は顧客の創造である。利益はその結果として生まれる。」

中小SS社長の仕事①

ではどうやって

儲けを生み続ける仕組み

を作るのか？

中小SS社長の仕事①

戦略・戦術

中小SS社長の仕事①

戦略＝将軍の術

合理的な勝ち方のルール

社長の仕事は「戦略」

**※社長は「合理的な勝ち方のルール」
を決めて、それを従業員に実行させる
こと**

中小SS社長の仕事①

戦術 = 兵士の術

※兵士の具体的な行動方法

従業員の仕事は「戦術」

**※社長の決めた具体的な行動を、
決められた時間で決められた分量を
やっつけること**

中小SS社長の仕事①

儲けを生み続ける仕組み

ガソリンを事例にある社長の戦略例

- ①社長が「ラストマン・スタンディング
(Last Man Standing)」になると従業員に周知
- ②独歩安は出来ないが1日2回の市況巡回
- ③半径500m以内の地域企業への営業
- ④他社を圧倒するクレンリネス・環境整備
- ⑤徹底した固定化 元売クレカ5000枚
- ⑥1度購入した人を逃さない顧客維持
- ⑦やらないことを明確にする

中小SS社長の仕事①

儲けを生み続ける仕組み

■車検事例1

※売れる商品を作ることが大前提

- 店頭活動注力
- 社内車検研修
- マイスター制度
- ロープレ訓練

中小SS社長の仕事①

儲けを生み続ける仕組み

■車検事例2

- マーケティング活用
- 車検HP上位表示・GoogleなどWEB広告の活用

中小SS社長の仕事①

儲けを生み続ける仕組み

■車検事例3

- マーケ & 店頭活動融合型
- 新聞折込
- ミラーリング
- SS店頭活動 (DM)

中小SS社長の仕事①

儲けを生み続ける仕組み

■車検事例4

法人営業

- ・近隣の、イエローハット・
タイヤ館・中古車販売店・
工場（特に通勤従業員対応）

中小SS社長の仕事①

まとめ・・・

①社長の仕事は「儲けを生み続ける仕組み作り＝お客様作り」である

②「ガソリン減らすな」「車検頑張れ」は戦略ではない！

③具体的にどうやって売り続けていくのか？その方向性を出すことが社長の仕事。

④今力を入れている事に集中させる。余計なことをやらせない。

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp