

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社長のための

100KLSSで油外は

どこまで売れるのか？

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

- 給油客を対象に油外マーケットはどれくらいあるのか？
- 油外目標はどう設定するべきなのか？

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

- **100KL**

- **ガソリン車1台60L/月**

- **$100,000\text{L} \div 60\text{L} = 1,666\text{台}$**

- **1,700台の固定客がいる**

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

1,700台の固定客がいる

オイル交換は・・・

- ・ **1,700台 ÷ 6ヶ月 = 283台**
- ・ **283台 × 3.5L = 991L 11,892L**
- ・ **600円/L 595千円 7,140千円**

※これを基に「どこまで取っていくのか」を決める。

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

1,700台の固定客がいる

タイヤ交換は・・・

- ・ **1,700台 ÷ 36ヶ月 = 47台**
- ・ **47台 × 3本 = 141本 1692本**
- ・ **3500円/本 494千円 5,922千円**

※これを基に「どこまで取っていくのか」を決める。

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

1,700台の固定客がいる

車検は・・・

- **1,700台 ÷ 30ヶ月 = 57台**
- **57台 × 3.5千円 = 1,995千円**
- **684台 23,940千円**

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

洗車の場合

- ・ $100\text{KL} \div 25\text{L} = 4,000\text{台}$

ドライブスルー洗車の場合

- ・ $4,000\text{台} \times 30\% = 1,200\text{台}$
- ・ 500円/台 600千円 7,200千円

門型洗車機の場合

- ・ $4,000\text{台} \times 15\% = 600\text{台}$
- ・ 1,000円/台 600千円 7,200千円

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

**最近決めた顧問先
400KLSSの油外
マーケットと目標**

SSのマーケット							
400KL	60L	7000台	顧問先SS				
100KL	60L	1700台	一般SS				
オイル							
7000台	6ヶ月	1167台	10%	117	3.5L	408L	
			20%	233	3.5L	817L	
			30%	350	3.5L	1,225L	
洗車							
16000台			10%	1600	450円	720,000円	
			20%	3200	450円	1,440,000円	
			30%	4800	450円	2,160,000円	
タイヤ							
7000台	36ヶ月	194台	3本		582本	12ヶ月	6984本
				10%	58本	12ヶ月	698本
				20%	116本	12ヶ月	1,397本
				30%	175本	12ヶ月	2,095本
車検							
7000台	30ヶ月	233台	35,000円		8,166,667円		
		10%	23台	35,000円	816,667円		
		20%	47台	35,000円	1,633,333円		
		30%	70台	35,000円	2,450,000円		

- ・ オイル：10% 117台 408L/月 → 20% 233台 817L
- ・ 洗車：20% 3200台 1,440千円/月 → 30% 4800台 2,160千円
- ・ タイヤ：10% 19台 58本/月 698本/年 → 20% 38台 116本 1,397本/年
- ・ 車検：10% 23台 817千円 将来的に → 20% 47台 1,633千円/月

100KLSSで油外はどこまで売れるのか？

まとめ・・・

- ①自SSの給油客を対象にした油外マーケットを知る
- ②各アイテム別の補足率を決める
- ③それを実現する方法を考えて
(成功店をまねて) 行動する

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp