

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・・・

●車検台数を 増やす方法

車検台数を増やす方法



車検台数を増やす方法

何をやるか？

- ①商品力を上げる
- ②従業員の販売力を上げる
- ③提案数を増やす
- ④リピート率アップ

①商品力を上げる

- ・ 価格でお得感（見せ方）を出す
- ・ プレゼントや特典あり
- ・ 選べるコースがある
- ・ 時間の利便性
 - ※SSの営業時間・WebやLINEで24時間予約
- ・ 技術力のアップ

①商品力を上げる

- ・ 動画や写真による点検の結果報告
- ・ アフターフォローの充実DM、電話、LINEによるリマインド
- ・ 口コミ、レビューの活用
- ・ 高齢者向けに自宅への送迎を行う
- ・ 法人コース設定。複数台数割や定期車検契約など検討

②従業員の販売力を上げる

スタッフの提案力を上げる

①商品説明力アップ勉強会

- ・車検チラシを教科書にする
- ・Q&A大会
- ・紙芝居を使って実践ロールプレイング

②従業員の販売力を上げる

スタッフの提案力を上げる

②車検単価アップ力

- ・不良はもちろん要注意の箇所
の必須整備、またコーティング
など推奨整備のロールプ
レイニング

②従業員の販売力を上げる

スタッフの提案力を上げる

③車検獲得による表彰
やインセンティブ

③提案数を増やす

- ・ウェブ広告による集客策
- ・ホームページによる集客策
- ・SNSによる車検告知拡大
- ・店頭車検獲得活動の見直し
- ・車検チラシの見直し
- ・車検DMの見直し

③提案数を増やす

- ・ 折り込み・ポスティングの実施
- ・ ミラーリング・ワイパリング実施
- ・ 紹介制度
- ・ 車検アンケートイベント
- ・ 車検看板設置
- ・ 法人開拓作戦

④リピート率アップ

【車検時】

車検における4場面の接客品質アップ

- ①受付
- ②見積もり
- ③預かり
- ④引き渡し of 4場面。

※引き継ぎ事項の確認

④リピート率アップ

【車検実施後】

6・12・18ヶ月定期点検を中心にフォロー設計

例：6ヶ月毎の定期点検＋オイル交換＋乗り換え予定
ヒアリング

※DMと電話によるアフターフォロー

※LINE・アプリによる定期告知

※引き渡し時にLINE・アプリの登録のお願いと場合により入会操作も

車検台数を増やす方法

まとめ

- ①4つのポイントで現状を見直してみる。
(商品・従業員・提案数・リピート率)
- ②社長・課長・SS現場それぞれがどの部の改善を担当するのか役割を決める。
- ③やると決めたことの進捗管理を行う。社長が推進力を持って業務を進める。
(スキルパスは月2回実施)

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp