

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・・・

SS社長のための業績改善1

**「洗車を売るな
未来を売れ！」**

洗車を売るな、未来を売れ！

あなたは今、

“時間”を売っていますか？

それとも“未来”を売っていますか？

洗車を売るな、未来を売れ！

パーソナルジムで言えば、

「60分8,000円です」

これは時間の販売。

でもお客様が欲しいのは
60分トレーニングではない。

痩せた自分。

洗車を売るな、未来を売れ！

整体なども同様、

「30分3,000円です」

これも時間の切り売り。

でもお客様が欲しいのは
30分の整体はない。

凝り・痛みからの解放

洗車を売るな、未来を売れ！

シンプルにいうと・・・

✕ 時間を売るな

○ 結果を売れ

✕ 回数を売るな

○ 安心を売れ

洗車を売るな、未来を売れ！

整体で「6回券がお得です」

これは回数券を売っている

でも本当に欲しいのは

“痛くない生活”

だから回数券ではなく

メンテナンス契約を提案する

洗車を売るな、未来を売れ！

SSでよくあるのは...

「プリカ5,000円がお得です」

「1万円洗車券で安いです」

これ、全部“回数販売”

でもお客様が欲しいのは、

洗車プリカでも洗車券でも洗車割引でもない。

いつ見られても恥ずかしくない愛車

洗車を売るな、未来を売れ！

- 大切に乘っている自分
- 気持ちいい生活をしている自分
- ちゃんとしている自分

お客様が欲しいのは...

- ✓ いつもキレイ
- ✓ 劣化しない
- ✓ 下取りが落ちない
- ✓ 堂々と乗れる

つまり 車の資産価値と誇り

洗車を売るな、未来を売れ！

洗車を再定義した

車をキレイにする→車の資産価値と誇り

→愛車の資産価値を守り、

→お客様の気持ちの良い生活、

→きれいな車に乗っている誇らしい自分、

※その演出のお手伝いをしている

※その気持ちの良い生活のサポーター

洗車を売るな、未来を売れ！

お客様が欲しいのは
車の資産価値と誇り

✕ 洗車を売るな

○ キレイが続く仕組を売れ

洗車を売るな、未来を売れ！

1回1回の洗車・洗車券・プリカモデルは・・・

- ・ 都度集客
- ・ 天候依存
- ・ 値引き依存
- ・ スタッフのやる気依存

メンテナンスモデルは・・・

- ・ 固定売上化
- ・ 来店頻度安定
- ・ LTV最大化
- ・ 関係性強化

**これは販売方法の違いではない。
ビジネスモデルの違い。**

洗車を売るな、未来を売れ！

これまでの売り方

「LINEクーポンで洗車半額」

「5,000円の洗車プリカがお得です」

「1万円洗車券で安くなります」

→ これは“割引”を売っている

洗車を売るな、未来を売れ！

◎ こう言い換える

「月2回の洗車で常にキレイな状態を保ちます」

「雨の後も、花粉時期も、汚れを溜めない管理をします」

「洗車ご依頼時に安全点検もしてお車の状態を報告します」

→ “キレイな車の維持”を売っている

→ “安心”と“きれいな車に乗っているお客様”、
その誇らしさを提供している

洗車を売るな、未来を売れ！

券・プリカは
“回数の前売り”

会員制は
“未来の前売り”

洗車を売るな、未来を売れ！

お客様の愛車が「常にキレイな状態」にあるメンテナンスモデルを提案しよう

“未来の前売り”である会員制を提案しよう

洗車を売るな、未来を売れ！

安売りをすると

自社のブランドは上がらない。

「洗車屋」になるな。

「車の管理人」になれ。

売るな。

任せられる存在になれ。

洗車を売るな、未来を売れ！

商品を売るな。
機能を売るな。
時間を売るな。

お客様の未来を売れ。

これができるSSになって価格
競争から抜けだそう！

洗車を売るな、未来を売れ！

まとめ1

「売上は“回数”でなく“関係”」

回数 =

- ・ 今日何台やったか
- ・ 今月何枚売れたか

関係 =

- ・ あの人がまた来るか
- ・ 困ったらここに来るか

洗車を売るな、未来を売れ！

まとめ2

「今日の千円より5年の6万円」

「メンテナンスモデルを提案」

「単発は作業、継続は経営」

※ 「継続する仕組み」 を作ることが社長の仕事

洗車を売るな、未来を売れ！

まとめ3

洗車「車をきれいにする事」から・・・

- 「愛車の資産価値を守る」
- 「気持ちの良い生活のお手伝い」
- 「きれいな車に乗っている誇らしい自分」

われわれの考えをシフトして、それに見合った商

品設定それに見合った訴求をしていこう

洗車を売るな、未来を売れ！

最後に・・・

中古車販売会社：バディカ

中野優作社長

クルマ屋をバージョンアップ →

ドライブ・エンターテイメント・カンパニー

※「ドライブ（運転）するということを人生を
豊かにする最高のエンターテイメントにする」
として店作り・人材作りに取り組んでいる

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp