

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2**

**「売上げが大事、**

**を伝えよう」**

売上げが大事、を伝えよう！

あなたは従業員に“売上の話”  
をしていますか？

これは月々の実績報告のこと  
ではありません。

でも、とても大事な話。

売上げが大事、を伝えよう！

「売上げを上げることがいかに大事なことなのか」を

社長の言葉で、現場従業員が  
しっかり理解出来るように  
伝えて欲しい。

# 売上げが大事、を伝えよう！

なぜスキルパスがこの話をするのか・・・

最近、油外の売上をSNS、特にLINEの割引で作ることが増えている。もちろん、それも戦略の一つで大事なこと。

だがそこだけに頼っていて本当にそれで強い店になっているか？割引で来たお客様は、割引がなくなれば来なくなる。今のガソリンスタンドのアプリ・SNSの多くが「割引ばらまきツール」になっている

でも、店頭でしっかり提案して買っていただいたお客様は、「人」で買っている。ここが決定的な違いで、われわれは強いSSを作っていきたい。

売上げが大事、を伝えよう！

売上げって何？

売上は「この人なら  
大丈夫と信じてもら  
えた証」

売上げが大事、を伝えよう！

**売上は悪いことなのか？**

**「お客様にお金を使わせるのは良くない！」**

**本当にそうでしょうか？**

売上げが大事、を伝えよう！

**まず確認したいこと**

**無理やり売ることは**

**絶対にしてはいけない。**

**ここは全員一致。**

売上げが大事、を伝えよう！

でも、それと提案は違う

無理に売る＝自分のため

提案する＝お客様のため

これは全く別物。

売上げが大事、を伝えよう！

考えてみて欲しい

タイヤがすり減っているのに  
何も言わない。

それは優しさですか？

売上げが大事、を伝えよう！

本当の優しさとは・・・

気づいたことを正直に伝えること。

不良・要注意の状態を伝えること。

判断するのはお客様。

売上げが大事、を伝えよう！

なんのためにあなたがいるのか？

今はセルフの時代。

ガソリンを入れるだけなら機械で十分。

正直に言うと給油だけなら人はいらぬい。

それでも、あなたを雇っている。

なぜか？

# 売上げが大事、を伝えよう！

- 機械にはできないことがある。
- 車を見ること。
- 異変に気づくこと。
- お客様に伝えること。
- 「大丈夫ですよ」と安心させること。

それは、人にしかできない。

そしてあなたならそれが出来るから。

# 売上げが大事、を伝えよう！

あなたが「お客様にお金を使わせるのは良くない！」と言っているその本心は、

- 提案するのが面倒くさい
- お客と話をするのがイヤだ
- そこにいるだけで給料もらいたい
- 忙しくなるのがイヤ
- やれと言われたことだけやっていたい
- 自分の財布でお客様の財布を判断・・・

売上げが大事、を伝えよう！

**売上の正体**

売上＝お客様の納得

売上＝信頼の証

**いらないければ断られるだけ**

売上げが大事、を伝えよう！

提案しないということ

お客様から

「判断する機会を奪って  
いる」 ことになる

売上げが大事、を伝えよう！

売るとは何か・・・

売る＝奪う ではない

売る＝守る・助ける

売る＝価値の交換

# 売上げが大事、を伝えよう！

リーダー・社長として伝えて欲しいこと

- あなたはお金を使わせるためにここに立っているんじゃない。お客様を守るために立っている。
- 給油中の一声。車を見る習慣。気づきを伝える勇氣。まずはそれだけで十分。一緒に、“選ばれる店”をつくっていこう。
- だから必要なことは、逃げずに伝える。その結果いただく売上は「ありがとう」と「信頼」の証。

**ご相談・お問い合わせ**

**090-8039-5945**

**ryu@hs.catv.ne.jp**