

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・・・

5つの販売方法

5つの販売方法

日本経営合理化協会の元理事長
牟田（ムタ）氏が整理したもの

「世の中の販売方法は

次の5つ」

5つの販売方法

- ①店頭販売
- ②訪問販売
- ③媒体販売
- ④展示販売
- ⑤配置販売

5つの販売方法

今以上に「もっと売りたい」
と思ったら5つの販売方法を思
いだそう

- やっていないことをやる
- 組み合わせさせてやる

5つの販売方法

① 店頭販売

店に来た人に売る、最も古典的な販売方法。

- 事例：コンビニで弁当を買う
- 家電量販店でテレビを買う
- アパレルショップで服を買う

例えば

- セブン-イレブン、ユニクロこれらは典型的な店頭販売。
- 特徴：客が来ないと売れない・立地と来店数が重要

5つの販売方法

SSは言うまでもなく店頭販売が基本。

しかし・・・

- **✕** もったいない店頭
 - ただつつ立っている
 - せっかくお客様が目の前にいるのにPOP任せ
 - セルフ対応で人が関わらない
 - 商品説明だけ
- 価格比較になる

5つの販売方法

接近戦の店頭販売

- 名前を覚える
- 車を覚える
- 使用状況を聞く（通勤・買い物）
- 前回会話を継続

例：「前回長距離行かれるって言ってましたよね？」これで一瞬で接近戦になる

5つの販売方法

接近戦化の公式

- **商品距離 - 人間距離 = 勝率**
- **人間距離が近いほど競合消滅**

5つの販売方法

② 訪問販売

売り手がお客様のところへ行く

事例：保険営業が家に訪問

リフォーム会社が家に訪問

有名なのはヤクルトレディ

※訪問販売の超成功モデル

特徴：信頼関係が重要

人の力が売上を作る

5つの販売方法

訪問販売 をSSに当てはめると・・・

例えば、「引き取り納車」

- 車検ではやっているところがあるが、
オイルでも洗車でもタイヤでもやってみたはどうか。代車で顧客宅へ行って
「作業の間、それ使ってください」と
置いてくる
- ある地域密着型整備工場の話

5つの販売方法

ここでのキーワード

「御用聞き」

※社長とマネージャーが法人のお客
様を定期訪問・様子伺いと営業車・
社長の車・ご家族の車・従業員さん
の車で困ったことはありませんか

5つの販売方法

③ 媒体販売

広告・メディアを通じて売る

例：テレビ通販・ネット通販・カタログ通販

代表例：ジャパネットたかた・アマゾン

特徴：店舗がなくても売れる・全国に売れる

現在のECビジネスのほとんどは媒体販売。

5つの販売方法

SSの媒体販売というと

看板・チラシ・DM

特に最近はSNS = LINE

5つの販売方法

SNS/LINE・アプリ

LINE・アプリ→割引券 ×

- 季節の挨拶 ○
- 個人的情報 ○
- 燃費アップポイント ○
- 個別メッセージ ○

5つの販売方法

④ 展示販売

商品を見せて売る。商品体験型販売。

事例：展示会・試乗会・実演販売・家電量
販店の体験コーナー

特徴：体験すると売れる

高額商品にも強い

5つの販売方法

展示販売・・・

- SS店頭に車展示
- 空きスペースに車展示
- 施工車展示
- 見本展示（ボンネット）

※触らせる ・ 作業実演 ・ 体験

5つの販売方法

⑤ 配置販売

商品を置いておいて使った分だけ請求
日本独特の販売方法。

事例：富山の置き薬・オフィス置き
菓子・牛乳宅配箱

特徴：売り込み不要・信頼が前提

5つの販売方法

配置販売

応用して考えてはどうか

- オイルのボトルキープ
- スタッドレスタイヤ預かり
- 洗車券お預かり
- オイルエレメントをもう1つ

5つの販売方法

まとめ・・・

もっと売りたいと思ったら5つの販売方法を思いだそう

①店頭販売、②訪問販売、③媒体販売

④展示販売、⑤配置販売

※その売り方も地域密着型SSならどうするのが最適か考えてチャレンジ

ご相談・お問い合わせ

090-8039-5945

ryu@hs.catv.ne.jp