

クーポン発券条件: 期間2006年12月1日～2007年1月31日
: 全件発信(1顧客1回のみ)

【Review】

検証データ				
	単位	2006.12	2007.1	
クーポン発券枚数	枚	347	287	
購入件数	件	45	20	
ヒット率	%	13.0%	7.0%	

実績				
	単位	2005年	2006年	対前年比
12月 粗利	千円	45	201	446.7%
1月 粗利	千円	14	120	857.1%
12月 販売個数	個	11	45	409.1%
1月 販売個数	個	1	30	3000.0%

【Profile】

所在地……………大分県
 リニューアルオープン……………2006年8月(フルサービスSS セルフSS)
 施設概要……………敷地面積 500坪 同時給油4台 販売量100K(燃料油)
 営業時間……………6:00～24:00
 施設……………認証工場併設(「指定工場」取得準備中)
 人員体制……………3名～4名(工場除く)

瀬利マネージャーコメント

1番の販売要因は事前準備だったと思います。
 10日前から販売目標、セールストック、販売のタイミング、メリットを
 スタッフ自身に考えさせ、決めさせました。

その中で徹底させたのがアテンドとクーポンの手渡し。
 ゲームが終わり、帰りがけにクーポンを手渡ししながら声かけを実施。
 「点検をするとゲームとあわせて沢山ポイントがつかえますよ。」なんて、
 ゲームをやり終えた後なのでポイントの説明もしやすかったですね。

7割近くはその場で点検に持ち込めました。
 セルフに来店する客層の点検ニーズが高い事も一つの要因です。

目標は2ヶ月50個としておりましたが、1月上旬でクリア。上方修正いたしました。



【商談までの流れ】

