

## 2006年度SS販売活動ガイドを策定 ～お客様に選ばれ勝ち残るSSづくりのために～

記者各位

当社(社長:西尾 進路)は2006年度SS販売活動ガイドを策定し、系列特約店への説明を開始しましたのでお知らせします。

今回策定したSS販売活動ガイドには、2006年度のSS販売活動方針として「SS改善活動プロセスの継続実行」を掲げております。これは2005年度SS販売活動方針「SS改善活動プロセスの実行」で挙げたSSの基本活動24項目を再度徹底して実行していくことが、SS競争力改善の近道と位置付け、お客様の満足と信頼を獲得し続けるSSを目指すものです。

記

### 1. SS改善活動プロセスの実行

昨年に引き続きSSの基本活動24項目について「(1)自SSの課題の把握」、「(2)優先順位にもとづいた改善項目の決定」、「(3)改善活動サイクルの定着」の3つのステップによる改善を推奨しています。

[基本活動24項目]

基本活動項目	主な内容
小売店の基本 (10項目)	基本的な接客や身だしなみ 来店しやすいお店作り
ムリ・ムダの排除 (5項目)	ドライブウェイのルール化 適正なローテーションの実行
客数の維持拡大 (4項目)	ENEOSカードの活用で固定客拡大 ENEOS NEW ヴィーゴの販売促進でロイヤルカスタマー拡大
客単価の向上 (5項目)	カーケア商品に関する正確な商品知識の習得 基準時間通りの確実な作業

[SS改善活動サイクルの定着]



### 2. 目指すべき到達点の設定

改善活動のさらなる進化を図るために、各SSが目指すべき到達点として「(1)競合SS」、「(2)定量目標」を設定することを推奨しています。

以上