

## 2007年度SS販売活動ガイドを策定 ～お客さまから信頼され続けるSSとなるために～

記者各位

当社(社長:西尾 進路)は2007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、2007年度のSS販売活動方針として『基本接客力の向上』を掲げており、お客さまが望まれる丁寧な接客をご提供できるよう、“好感度接客の実践”と“ドライブウェイの態勢づくり”を活動テーマとしました。各テーマごとに、取り組むべき課題とその解決方法についての具体的な施策を明示しております。

当社は今後とも、「ENEOS」サービスステーション(SS)のすべてが、より多くのお客さまの信頼を獲得できるよう積極的に取り組んでまいります。

記

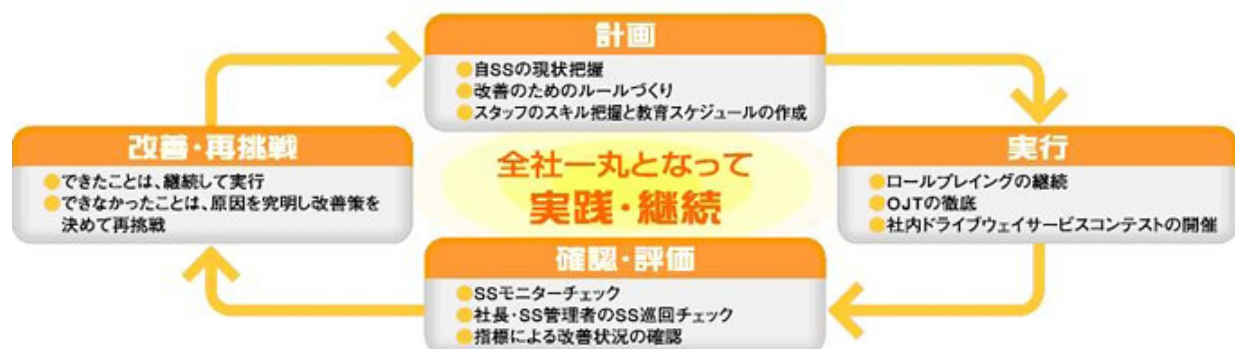
### 1. 2007年度SS販売活動方針 『基本接客力の向上』

#### 2. 活動テーマ

(1) 好感度接客の実践

(2) ドライブウェイの態勢づくり

以上



『基本接客力の向上』のための具体的な取り組み