

2025年2月1日【土】

・テレビ放送記念日
・地球温暖化防止の日
・砂でたまたごの日

デザインギア

検索

デザインギアでは皆様の「今」に答える
為に旬な情報を定期配信して参ります。
集客に関するお困りごとはお気軽に相談ください。

今月のキャンペーンチラシ

〇〇店限定企画！

バレンタイン キャンペーン

2025年
0/00
0/00
まで

ご来店お待ちしております！

豪華賞品が当たる！抽選会開催！

ご購入レシートをスタッフへご提示ください。

ガソリン
15L以上給油

各機カークラ購入5,000円毎で
1名様1名まで

特賞
1名様

松阪牛

3部以上は
選べるお品！
（お品はなくなり次第終了）

今年のはバレンタインは、愛車と一緒に特別な時間を過ごしませんか？ガソリンスタンドでは、お客様に楽しんでいただける特別なキャンペーンを企画しました。愛する人へ、そして愛車へ、素敵なプレゼントをご提案します！
店舗様手配りチラシ部数：500枚（A5サイズ）
★予算一万円以内にて、手配可能ですよ！この機会に、ぜひご検討いただければと思います。具体的なチラシを添付しておりますので、是非ご検討ください。

今年のはバレンタインは、愛車と一緒に特別な時間を過ごしませんか？ガソリンスタンドでは、お客様に楽しんでいただける特別なキャンペーンを企画しました。愛する人へ、そして愛車へ、素敵なプレゼントをご提案します！
店舗様手配りチラシ部数：500枚（A5サイズ）
★予算一万円以内にて、手配可能ですよ！この機会に、ぜひご検討いただければと思います。具体的なチラシを添付しておりますので、是非ご検討ください。

「今すぐ交換しないと危険です！」といった不安を煽る表現は避け、選択肢を提供する形で提案することが大切です。「今回の交換で、エンジンの調子がさらに良くなります」といったポジティブな伝え方を心がけましょう。

今回の交換時期を提案
最後に、今回のオイル交換時期についても簡単に触れ、リピーター利用に繋がります。「次回半年後くらいが目安です。その頃にまたご連絡差し上げてもよろしいですか？」などとお声がけすると、信頼感を持たれやすくなります。

「これは売れる！」応酬話法

オイル交換の応酬話法として、テクニックをご紹介します！
「バックトラッキング（肯定法）」
例「オイル交換は面倒だと思いますが、エンジンの寿命を延ばすためには重要です。」
Yes・But話法
例「確かにオイル交換には時間がかかりますが、そのおかげでエンジンの寿命が延び、結果的に修理費用を節約できます。」
Yes・And話法
例「オイル交換をしないとエンジンが故障しやすくなります。だからこそ、定期的なオイル交換が必要なんです。」

接客の際の注意点

オイル交換をおすすめする際、信頼関係の構築とお客様の視点に立った対応が非常に重要です。以下のポイントを意識すること、より効果的な接客が可能になります。

お客様の状況を確認する
最初に「最近の走行距離や使用状況はいかがですか？」など、お客様の車の使用状況をヒアリングしましょう。その情報に基づいて、具体的な提案を行うことで説得力が増します。

専門用語を避ける
「オイルの粘度や「スラッジ」など、専門的な表現はお客様にとって分かりにくい場合があります。可能な限り簡単な言葉で説明し、「エンジンに負担がかかる」「燃費が悪くなる」といった分かりやすいメリットを伝えるようにしましょう。

お客様の不安や疑問に寄り添う
お客様が「まだ交換しなくても大丈夫では？」と思っている場合には、「確かに今は問題がないかもしれませんが、オイルは劣化するものです。次の点検までに交換しておくと安心です。」と丁寧にリスクとタイミングを伝えましょう。

強引な勧誘を避ける

「今すぐ交換しないと危険です！」といった不安を煽る表現は避け、選択肢を提供する形で提案することが大切です。「今回の交換で、エンジンの調子がさらに良くなります」といったポジティブな伝え方を心がけましょう。

安心して長く使えるサポート体制

管理画面から端末の正常稼働状況を確認できるほか、遠隔操作によるソフトウェアアップデートや再起動もサポートしています。さらに、無償の問い合わせサポートを提供しており、導入後の運用負担を大幅に軽減します。

次世代のソリューションで、情報技術の力を最大限に活用！

ビジネスの可能性が広がる！

お問い合わせ（担当：市原）TEL:080-2966-6653 Mail: all@design-gear.co.jp

オイル交換が必要な理由

エンジンオイルはエンジン内部の潤滑、冷却、洗浄、防錆などの役割を果たしています。オイルが劣化すると、これらの機能が低下し、エンジンの性能が悪化したり、最悪の場合エンジンが故障することもあります。

一般的には、走行距離や使用状況に応じてオイル交換のタイミングが決まります。例えば、通常の使用条件では5000キロメートルまたは半年ごと、シビアコンディション（短距離走行や悪路走行が多い場合）ではもっと頻りに交換が必要です。

オイル交換を怠ると、エンジン内部にスラッジ（汚れの固まり）が溜まり、エンジン性能の低下や故障の原因となります。定期的なオイル交換を行うことで、エンジンの寿命を延ばし、燃費を維持することができます。

質問法

例「オイル交換を怠るとエンジンにどんな影響があるかご存知ですか？」
引用法（例話法）
例「他のお客様もオイル交換を定期的に行うことで、エンジンの調子が良くなったとおっしゃっています。」
これらの話法を使うことで、オイル交換の重要性を効果的に伝えることができます。

お客様の状況を確認する

最初に「最近の走行距離や使用状況はいかがですか？」など、お客様の車の使用状況をヒアリングしましょう。その情報に基づいて、具体的な提案を行うことで説得力が増します。

専門用語を避ける

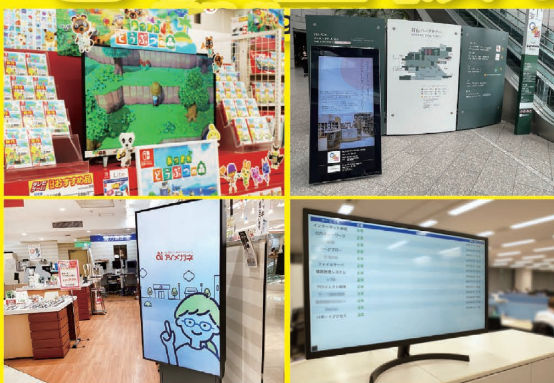
「オイルの粘度や「スラッジ」など、専門的な表現はお客様にとって分かりにくい場合があります。可能な限り簡単な言葉で説明し、「エンジンに負担がかかる」「燃費が悪くなる」といった分かりやすいメリットを伝えるようにしましょう。

お客様の不安や疑問に寄り添う

お客様が「まだ交換しなくても大丈夫では？」と思っている場合には、「確かに今は問題がないかもしれませんが、オイルは劣化するものです。次の点検までに交換しておくと安心です。」と丁寧にリスクとタイミングを伝えましょう。

お問い合わせ（担当：市原）TEL:080-2966-6653 Mail: all@design-gear.co.jp

電子看板！



シンプルかつ柔軟な電子看板ソリューション
「DAIS Signage（ダイスサイネージ）」は、簡単な運用で柔軟な配信が可能な電子看板サービスです。スーパー、オフィス、カフェ、建設現場、駅構内など、全国で8,000台以上の導入実績を誇り、さまざまな業種で活用されています。

お問い合わせ（担当：市原）TEL:080-2966-6653 Mail: all@design-gear.co.jp