

営業センスの改革 顧客目線から顧客動向へ 9

プラスアルファ 代表 藤田雄志



機種構成の変化と顧客動向

業

界で大切にされてきた「機種構成」というワードがあります。パチンココーナーは来年に向けて大幅に機種構成が変化する事は周知の事実でしょう。今まではMAXコーナーや遊パチコーナーなどとして当たり前確率ごとに、MAXは30%とか遊パチは40%などと機種構成割合を整えてきました。そしてコーナープロモーションを顧客に向けて告知し、集客してきたと思えます。しかし、来年からは大当たり確率を基準にしたコーナープロモーションには、意味がなくなるはずで

今ままであれば、多台数を設置した機種を店の看板として営業することで、力を入れているような感覚を与えてお客様を誘導できていました。しかし、今後の機種構成を考えるとそのような営業からの脱却が必要なことは言うまでもありません。

まず、機種数が増えてバラエティ化が進み、スペックの幅がな

ります。4個戻しの機械になることで瞬発力もなくなり、ではどうなるのか。顧客は自分の好きな機械や好きなキャラクターや好きなゲーム性などを選び、好みする時代になると予想されます。

しかし、ほとんどの店長たちにはこのような意識が欠落しているようです。来年になっても営業の組み立てや、これからの機種選定や機種構成を変化させようと考えていないのです。今までも同様の営業で客数を維持できると錯覚しているのです。

もう一度書きます。機械の当たり確率の幅や玉単価などの差異の幅が小さくなります。店内に設置される機種数が増えてバラエティ化し2台や3台ごとの多機種少台数のコーナーが増えます。顧客は打ちたい台が選びにくくなるし、お店の看板機種も分かりにくくなります。

よって、スペックで機種構成を整えるのではなく、ゲーム性やメ

ーカー別、キャラクターなどの属性別、もしくは顧客の年代別にあわせてコーナー設置をして、機種構成や購入する機種選定をする時代になってくるのです。

すでに低玉専門店などの機種数が多いホールでは、機種構成の考え方を変化させているところが増えつつあります。機種構成をうまく表現できているホールでは、漫画コーナー、歌パチコーナー、萌コーナーなどとして大当たり確率ではなく、機種特性やキャラクターなどでコーナーを構成しているのです。

こうすることで4円貸しや低貸しなどの複数レートがあるホールであれば、4円歌パチコーナーと1円歌パチコーナーなど、レートごとに属性別のコーナーができることになるでしょう。これをお客様には、「歌パチコーナ

ー30台設置」などのプロモーションを行い集客に繋げ、看板コーナーを作るようになるでしょう。

今後の私のオススめとして、機械特性で考えるとドラムのパチンコ機だけを集めたドラムコーナーや、液晶なしパチンココーナー、リーチ演出短いコーナーなど、より詳細に機種構成を作ることが必要になってくるのではないかと考えています。

皆様の店舗では来年に向けて単純な入替をするのではなく、ぜひ、来年1月にどのような機種構成で営業を展開するのかを決めて機種選定やコーナー作りをして頂きたいと思えます。



ふじた・たけし 1972年千葉県生まれ。株式会社プラスアルファ 代表取締役。ホール現場と共に進める戦略実行型コンサルティングを展開。信条は「顧客目線から顧客動向への変化」を掲げ全国の店舗の業績向上を担う。
www.hpa.co.jp

AI