

# ブログ集客は5つの「感」

野島崇範 プラズアルファ

情報発信ツールとしてブログを開設しているホールはすでにかなりありますが、弊社の調査からは、今後の情報伝達力のトレンドが見えてきました。ほとんどのお店が、ただブログを更新しているだけで、実際には情報伝達のレベルは低い状態です。しかし、高稼働店では集客向上につながる情報伝達力の極めて高いブログ運用を行っています。

集客につながっている高稼働店のブログと集客につながらないお店のブログと決定的に異なることは、店内で仕掛けられていることとどれだけブログが直接的なつながりをもっているかということですね。ブログで集客できているお店は特に5つの「感」を大切にしています。すなわち、お客様の心に響く「お徳感」「限定感」「秘密感」「リアリティー感」「親近感」をブログ上に言葉で散りばめているのです。

例えば、「お徳感」「限定感」「秘密感」を駆使して、10時オープンのお店でメインイベント日の当日1時間限定ブログを運用しているお店があります。9時から10時までの時間がオープンするまでの時間のお店がオープンするまでの時間帯しか見られないブログで、オープン後にはブログの内容を削除します。つまり、その内容は、お徳感があり、ブログを1時間の間に見た人だけの特別情報なのです。この取り組みによって、朝一番で並ぶお客様を倍増させることができます。

また、あるお店では「リアリティー感」の強化にブログを使用しています。以下、引用いたします。

このように決してお客様が耳にすることができない会議でのコマをストーリーとしてブログでお客様に情報として伝えることで、イベントに現実味が帯び信頼度が極めて高まります。

## 「伝達力」こそ現場の力

1,000店舗の調査から見えてきたこと

### 店舗管理

ただ、このようにイベント情報等を常に公開するのではなく、店長やスタッフの日常生活も記載することで「親近感」が湧くブログ運用にすることも大切です。

過去にもお伝えしてきているように、お客様はパチンコ店に情報を取りに来ていたという真実が存在するため、5つの「感」を意識し

てブログ活用するだけで、本当に短期的に集客向上につながるようになります。ブログ運用を競合店が始める前にブログの運用で集客を図ってください。当然ですが、まずはブログを行って行わなくてはいけません。

《ブログタイトル》

### 本日の営業会議の社長の一言

**社長** 「A店は今月の第88回目の8日のメインイベントは全機種全台で徹底的にやれ！」

**店長** 単純な言葉のようで深い社長の言葉。「社長、徹底的とはどれくらいですか？」

社長はホワイトボードに赤いペンで社長の徹底的な数字を書き始めた。部長や私を含めた各店長は、その徹底的を見た瞬間驚愕して顔を見合ってしまった。

**店長** 「こ…こんなにですか？」

**社長** 「徹底的とはここまでやることだ。ここまでやれば必ずお客様は喜んでくれるだろう！」

多くは語りません。是非、この8日は絶対にご予定を空けておくことをお勧めします。



のじま・たかのり

1983年三重県生まれ。北海道教育大学卒。全国のパチンコホールを年間1,000店舗以上調査し、その中から高稼働店に共通する法則を見つけ出し、「情報伝達力」と定義。お店の「情報伝達力」調査の分析に基づき、お客様目線の徹底と継続の重要性を、支援先ホールの全スタッフと共有し推進する。「お金をかけない！スタッフの情熱と知恵で劇的に変わるお店づくり」を目指している。

nojima@pachinkotenshoku.com