

タイトル〜<「ラッキー7」と言う顧客心理をデータから読み解く>…「7月7日」

■【イベント集客の時代】から【顧客心理の把握】へ。

前もって言っておきたいが…私は『派手な集客イベントは好まない』し、『控えた方が良い』派でもある。その昔、日本最強の「マルハングループ」が【7の日】と銘打って、顧客の来店動機を創造した。あの時代背景で考えるならば、決して否定するモノでは無い。しかし今や「広告宣伝規制」の強化が叫ばれ、行政側としても、**何度となく『射幸心をそそる可能性の広告』について伝えてきた。**よって、今後は行政指導に従い、今や、「**イベント集客の概念**」から「**顧客心理を読み解く**」時代でもある。

とは言え、一年一度【7月7日】と言う日がある。そして、【7】と言う数字は本当に魅力的数字だと思う。過去の歴史は「過ぎた遺産」として捉えているが、**顧客の深層心理には『【7】と言う数字がある』**事もまた時事ではなからうか。であるならば、その顧客心理が『ホール稼働に影響するのか？したのか？』を検証してみたいと思う。

■【イベント集客の時代】から【顧客心理の把握】へ。

そもそも論として、【根拠成るデータ収集】から始めなくてはならない。先ず最初に必要なデータは以下です。

(1)今年の【7月3日(月)~6日(木)】と、【7月7日(金)】の、「レート別の稼働データ」

先ずは、全体論としてこのデータから検証して欲しいと思う。

ココでは正確な数値は控えるが、「某**全国データ**」的では、全国的にはこんな感じでの推移になっている。

⇒4円パチンコ稼働…106% ⇒1円パチンコ稼働…104%
⇒20円スロット稼働…112% ⇒5円スロット稼働…104%

結果的に、『全体的に上昇している』事が確認できた。更に『**20円スロットの上昇率が特に高い傾向**』が見られる結果となった。これについては、単純に『**若年スロッターが集まったから**』と言う理由は、『**誰もが思うところである**』と思いますが、『それは本当なのか？ただのイメージ論者ではないのか？』について、『**あなたは、現場確認は出来ていますか？**』と言う事を聞きたいと思う。

もしかしたら…『あまり見かけたことが無い「中高年層」も来店していたのではないですか？』
もしかしたら…『ある「特定機種」だけが「若年層」に支配されていただけではないですか？』
そして…『あなたの店舗にとって、未来に「重要な顧客」はだれですか？』
そして…『もしも、その「特定機種」が無くなったら、その先はどうするのですか？』

【4円パチンコ】も、「1円パチンコ」と比較して稼働上昇率が高いです。

その理由は…『**玉が出るなら、1パチより4パチを打つ!**』なのでしょうか？

それとも単純に…『**4パチを打ちたい顧客層が来店した**』のでしょうか？

普通に考えれば、直前の【**CRリング終焉ノ刻**】の導入が、**更なる来店動機となった**可能性もあります。

現状では、「リング導入の有無」での比較数値はありませんので、何とも言えませんが、是非この「**全国推移**」を参考にして頂き、**自店舗との比較**をしてみてください。

■「機種をピックアップ」して、比較してみよう。

次に必要なデータは以下です。

(2)【7月7日(金)】と【6月9日(金)】と、その【直前4日間平均】の「機種別稼働データ」

先ずは、【某全国データ】をご覧頂こう。

機種別・稼働対比表

【パチンコ】

ピックアップ<機種名>	平均稼働			平均稼働		
	7/3(月) ~7/6(木)	7/7(金)	対比	6/5(月) ~6/8(木)	6/9(金)	対比
真北斗無双FWN	11,530	12,820	111.2%	10,880	10,640	97.8%
北斗7転生FC	14,000	15,870	113.4%	16,620	15,900	95.7%
必殺仕事人VS4	21,260	22,110	104.0%	35,220	34,270	97.3%
海物語沖縄4MTC	15,390	16,850	109.5%	14,410	14,830	102.9%
パチンコGANTZ3	9,920	10,260	103.4%	10,690	10,420	97.5%

【スロット】

ピックアップ<機種名>	平均稼働			平均稼働		
	7/3(月) ~7/6(木)	7/7(金)	対比	6/5(月) ~6/8(木)	6/9(金)	対比
バジリスク絆MK	12,500	14,850	118.8%	11,390	10,770	94.6%
魔法少女まどか☆マギカA	6,080	8,070	132.7%	6,230	5,750	92.3%
アナザーゴッドハーデス-X	5,740	6,920	120.6%	5,530	5,410	97.8%
ミリオンゴッド-神々の凱旋-BD	6,410	7,880	122.9%	6,050	5,630	93.1%
マイジャグラーⅡK	9,280	10,450	112.6%	9,270	9,010	97.2%
マイジャグラーⅡKK	9,500	9,300	97.9%	9,080	8,720	96.0%
ハッピージャグラーVⅡKK	7,440	7,710	103.6%	7,260	7,080	97.5%
ニューアームジャグラーEX-KT	6,980	6,940	99.4%	6,960	7,930	113.9%
ゴーゴージャグラーKK	8,640	9,050	104.7%	8,330	8,130	97.6%
マイジャグラーⅢKD	9,470	10,240	108.1%	9,180	8,880	96.7%
ファンキージャグラーノKK	9,520	10,080	105.9%	9,690	9,350	96.5%
ニューアームジャグラーEX-KA	7,150	7,210	100.8%	6,780	6,890	101.6%
アームジャグラーEX-AnniversaryEditノKK	7,250	7,700	106.2%	7,230	7,360	101.8%
スーパーミラクルジャグラーノKU	12,660	12,690	100.2%	***	***	***

「7月7日」週だけのデータでは、【比較対象】が無く、本当の推移が見えない。

よって、直近【6月の同一週】のデータを比較参照する必要があります。

先ほど書いた【特定機種について】と、【安置した顧客層】を読み解く上で、最低このデータ検証は必要となります。

※ある程度、『特定機種=若年層となっている』傾向は否めない。と言うより、『ほぼ現実である』と推測される。

さて・・・結果は、見ての通りです。

1つは、「直前4日間」に比較して、ほぼ、『7日当日の稼働は伸びている』と言う結果になった。

もう一つは、「前月6月の同一週」と比較してみても、『7月7日は特異な日となっている』と判断出来る。

特筆すべきは、20円スロットの【特定機種】に至っては、「全国平均=112%」を大きく超えている。

4円パチンコにおいては、「平均上昇率と同等、もしくはちょっと上」との結果となった。

これはやはり、直前の「CRリングの導入が集客の中心」となったため、大きく伸びなかったと推測されます

また、各店舗別に読み解く場合、【上昇率の高い機種】は、『そのお店のお客様にとって、期待値が高い』と言えますので、他の店舗(全国データ含む)との比較は、たいして意味を持ちません。

重要な事は、『あなたのお店のお客様が期待している(=来店動機となる)機種はどれなのか?』を知る事です。

■【アウト値上昇】と【集客は異なる】。その事実は、頭に入れておきたい。

遊技機の貢献役割には・・・①【集客貢献】 ②【稼働貢献】 ③【売上貢献】 ④【粗利貢献】があります。さて、この【7月7日と言う日】の営業結果は、『集客できたのか？』、それとも『滞留時間が延びたのか？』と言う「2つの因果関係」も考えなければなりません。

それが、『【玉粗利の減少】が伴って、稼働状況に影響を与えているのか？』と言う疑問の解決になります。データの的にここでは触れていないが、各ホールさんの各データ詳細の内容から、各々推測して欲しいと思います。その際、必ず「玉粗利」と「台粗利」の【2つの項目】はチェックしてください。

⇒「玉粗利が下がったけど、台粗利は上がった」という場合、お客様の負け額は増加している事になりますので。

少なくとも、【稼働貢献】と言う数字だけで判断するのも、データを読み解く上では、やや『もったいない』ですね。【集客貢献】についても、その理由が『【粗利貢献】の低下に伴うものなのかどうか？』も読み解く事も大事です。その「あなたの作業」が、<【未来への貢献】と言う仕事>になりますから。

■【顧客心理】は・・・ホールの「期待と裏切り」が表裏一体となる。

顧客が『何かを期待する』事は、営業者にとって決して悪い事では無い。がしかし、『その期待に応えなければ、それは裏切り』と思われる事もある。

『お客様が勝手に期待されても、ウチの店舗は普段通りの営業です』との言い分は、当然と言えば当然の事です。しかし、その『(勝手に)期待して来た』顧客は、同時に『(勝手に)裏切られた』と言い出す！？・・・かもしれません。そもそも、『お客様は常にわがままであり、自己中心的であり、常に比較論者である』と思っておくべきで、『営業者側の意見とか想いとかは、早々伝わるものではない』と思っておいた方が良いですね。(涙)

決して「特定日」に拘っている話では無く(そもそも推奨してない)、あなたのお店に来た・来るお客様は、当然ながら『何かの期待を心に持って来店している』訳です。

『今日は当てたい！』『連チャンしたい！』『あの機械を見たい！打ちたい！』『実は人と待ち合わせ』『トイレ借りたい』等々、来店動機は顧客それぞれ様々です

一年365日の内の「たった1日」の・・・顧客心理を読み解く努力もしないで、お店の未来を語れますか？
読み解く努力はしたけど・・・もしも、「読み取れ切れないスキル」で、お店の未来を創れますか？
読み取れたけど・・・その内容は、本当に正解なのですか？まさか「ただの思い込み」じゃないですよ？
正確に読み取った！・・・では次に、どのお客様の、どの期待に、どう答えましょうか？

皆様は、7月7日・【七夕】の夜に・・・『どんな願い事をしましたか？』
その願いが叶いますよう、心より願っております。

『頑張れ！パチンコ業界人！』

<このコラムは、フリーコンテンツに該当しておりますが、改ざん等はお控えくださいませ>

<また、文章・資料等の所有権は、「有限会社トータル・ノウ・コネクションズ」に帰属いたします>