

iPhoneで客数調査(頭取り) 客層把握や機種選定に活用

営業戦略支援ソフト『NAPPA』

ホール向けソフトを開発する南州ソフトウェア(クリストファー・テラー社長)が開発・販売する『NAPPA(ナッパ)』は、iPhoneやiPod touchといった携帯端末に、客数・客層調査(頭取りデータ)を入力する営業戦略支援ソフト(従来の用紙にも対応)だ。

毎日の業務のひとつ、頭取りは時間の業務の負担を軽減するため、データ入力にはiPhoneやiPod touchといった携帯端末の負担を軽減するため、データ入力にはiPhoneやiPod touchといった携帯端末

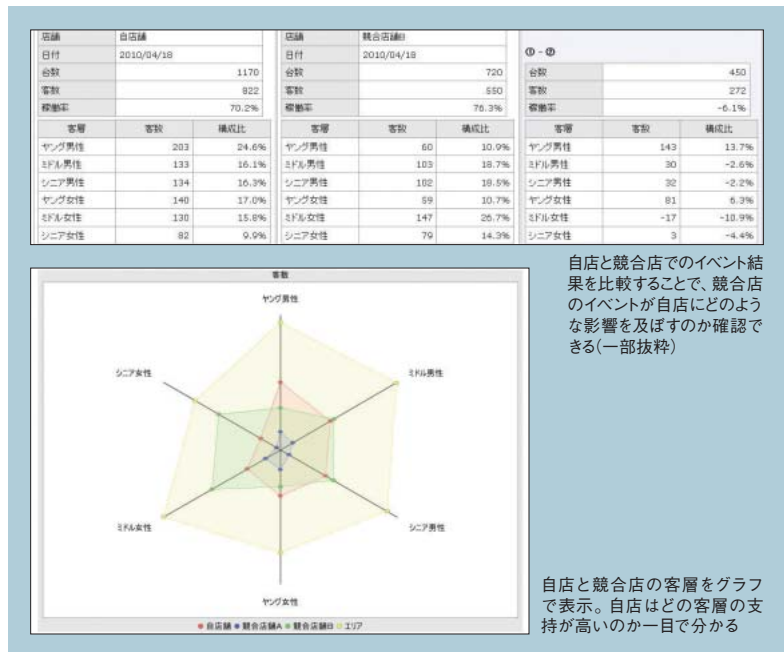
末を使用。調査員がデータを入力すれば、ネットワークで結ばれた本部やホールへ瞬時に調査データを送れるので、本部にしながら自店と競合店の営業状況も確認できる。リアルタイムの情報を基に、的確で迅速な指示を出すことも可能だ。手書きによるミスを防ぎ、帳票は自動で作成。入力データはパソコンに自動入力されるので、手間も省ける。

2010年4月からの発売以降、30日間の無料体験版を配布。1ヵ月平均で40数社のホール企業からの問い合わせがあり、無料体験版を利用して利用している。関東で6店を展開するホール企業では、店長自らが申し込み、その利便性を高く評価する。

「iPhoneを使用してすぐに調査結果を見ることができ、私のようにあまりパソコンに詳しくない者でも、アイコンなどが分かりやすいので感覚的に使えています。若い調査員にとつては、メールを打つような感覚で入力しているようです。調査員が調査から帰ってきて、紙に記入したデータをわざわざパソコンに打ち込まなくてもいいので、データ分析もすぐできますね」

調査結果は、グラフや表で表示するため、これまであまり重要視していなかった支持率や客層比率、台数比率も注意して見るようになったという。

価格は保守料金やサーバーメンテナンスなどを含めて1店舗当たり月額8000円と、ラニングコストも抑えられている。



頭取りのデータはiPhoneやiPod touchといった携帯端末で入力。入力データは、ネットワークで結ばれた本部やホールへその場で送信可能

「単純な客数の集計だけでなく客層や機種ごとの支持率を見る事によってこれまで見落としていた店舗の強み、弱みが見えてきました。値段も決して高くはないので自社店舗の店長達にも勧めてみました」

【A】