

正確、確実な調査データを簡単入力 様々な角度からの分析が可能に

営業戦略支援ソフト『NAPPA(ナッパ)』

毎日の客数調査から導き出される分析データをより確実に、正確に捉えて自店の営業戦略に活かすことができる営業戦略支援ソフト『NAPPA(ナッパ)』。今春に発売されてから約4カ月が経過し、全国のホールから問い合わせが相次いでいる。「自店はMAXタイプの客数が伸びない。客数が増えつつあるライト

ミドルタイプをより強化しよう」といった簡単な分析であれば、従来の客数調査からでも可能だった。しかし、『NAPPA』は、紙を使わずにiPhoneやiPad touchといった携帯端末を使って調査するため、客数に加え性別・年齢層まで簡単に入力が可能。調査データをもとに、さらに一歩踏み込んだ、どの客層がどのよう

な機種で遊技しているか、調査結果を瞬時に見ることができ。その調査結果を基にすれば、自店と競合店のイベント集客効果、貸し玉区分別の客層の比較といったように、様々な角度からの分析も可能になる。全国のホールの約7割が導入し、パチンコファンがよく打つタイプとして、MAX、ミドルと肩を並べるまでに支持が高まっている低玉貸し営業にも、NAPPAはいち早く対応。貸し玉区分ごとに4タイプに分けての帳票を表示でき、50銭、1円、2円など貸し玉料金ごとに客層の分析が可能になる。

携帯端末で入力した調査データはすぐにパソコンへ送信されるので、従来のように調査結果を手入力し、計算する作業は不要に。サービスやクリンリネスの向上といった、別の業務に時間を割けるようになる。調査データは高度なセキュリティに守られているため、どこからでも安心して見ることができ、リアルタイムで確認できる。

『NAPPA』の使用台数や、調査データを管理するパソコン台数に制限はなく、調査店舗1店舗あたり月額8000円(税別)というシステム管理料の安さも魅力だ。

NAPPAの導入店からは「ターゲットを絞って、効率のいいイベント



今年6月末に都内で開催されたセミナーでNAPPA専用ブースを開設。NAPPAを実際に体験できるとあって多くのホール経営者、関係者が訪れた

を実施できるようになった」「社内での会議では、短時間で的確に報告ができるようになった」「自店にはエリアの中でも若い女性客が占める割合が高いことが分かったので、スタッフに女性を増やし更なる女性客の獲得を目指している」「今までは、4円貸しで稼働が落ちてきた機種を低玉貸しコーナーに移動していたが、お客様の細かな動向が分かるようになったので、効果的な入替ができるようになった」と評価されている。

自店はもちろん、競合店や商圈を分析し、最適なイベントや機種選定を行えるNAPPAは、低コストで集客力アップに貢献する、時代にマッチしたツールといえる。

【A】



iPhoneやiPad touchといった携帯端末で頭取りデータを入力。調査データはすぐにパソコンへ送信できるので、従来のように調査結果を手入力し、分析する作業は不要だ