

南州ソフトウェア

新店やリニューアルを成功させる 時流適応の手法をレクチャー

ホール向け勤務管理システムや営業戦略システムなどを開発・販売する南州ソフトウェアは6月24日、都内中央区のTKP東京駅八重洲ビジネスセンターで「新規出店・リニューアルオープンのコツ」と題した無料セミナーを開催。船井総合研究所の奥野倫充氏と加藤振一良氏、エースプロのカスマ氏が講演した。



業績アップが継続する好循環をつくるための取り組みについて講演した奥野氏は、パチスロと1円パチンコが好調な一方、4円パチンコの遊技頻度が落ちている現状を説明した上で、ま

ずはパチスロに注力する必要性を強調。パチスロ比率を30〜35%にするなどパチスロ強化を目的にしたリニューアルの利点を説明した。また4円パチンコについては、玉粗利12〜15銭を継続しながら話題機を定期的に導入するなど「残り福」を狙った施策を紹介した。

加藤氏は各台計数機の活用法などを説明。低価格から甘デジへという流れで成功させる各台計数機の導入方法のほか、スタッフの効果的配置などコストを下げずに業績改善できる手法を紹介した。また、カスマ氏はプログを活用した訴求効果の高い販促戦略について講演した。このほか当日は、新店やリニューアルに役立つ製品として、iPhoneやiPod touchなど携帯端末を使った頭取りデータで詳細なエリア集客状況を集・分析できる、南州ソフトウェアの営業支援ソフト「NAPPA（ナッパ）」の実演紹介も行われた。

客数調査のあり方を変える営業戦略ソフト 「NAPPA（ナッパ）」

株南州ソフトウェア TEL/045-831-6751
<http://www.nanshusoft.com/nappa/>



従来の客数調査（頭取り）に加え、客層（性別と年齢層）の収集、さらには貸し玉率や機種タイプまで細かく設定して自店舗・競合店舗のデータ収集ができる営業戦略支援ソフト。データ収集時はiPhoneやiPod touchなど携帯端末画面に指でタッチ入力するだけ。リアルタイムに集客状況を収集できるほか、頭取り作業を一元化する。調査データはPCに自動蓄積され、本社から各店舗間、遠隔地の店舗でもデータ共有化が図れる。集客アップのための豊富な管理画面を完備し、操作も簡単。管理画面では様々な店舗情報、島配置図の作成はもちろん、客数・客層調査データとその分析帳票が閲覧できる。貸玉・機種タイプ・客層・期間など目的別の分析が可能のため、営業戦略立案に活用できる。導入コストは調査対象店舗1店舗あたり月額8,000円（税別）。