

『パチンコホールの集客力
について考える！』



『パチンコホールの集客力について考える！』

どんな業種でも、必ず集客力というものが重要だということがいえると思う。特にこのパチンコ店は、8割以上が重要なウェイトを占めているといえます。昔のようにネオンがキラキラで、機械さえ何ヶ月に一回の割合で入替えて店さえ開けていたら、儲かるという時代は終焉を告げています。そこで今日では、複合的な魅力を兼ね備えることが大事なポイントなのです。

それでは、その集客力のポイントになる着眼点を挙げてみよう！

- ・ 出玉の調整は、お客の心理を汲んだものになっているかどうか？
- ・ 出しすぎたり、絞りすぎたりしていないかどうか？
- ・ 景品の交換率は、適正かどうか？
- ・ 建物のデザインやその周りのネオン等は、お客に受けているのかどうか？
- ・ 他店との差別化ができているか？
- ・ お金を掛けすぎているかどうか？
- ・ アクセスが便利かどうか？ 駅から近い、主要道路からちかいなど。
- ・ パチンコ・スロットの設置台数は多いか、少ないか？
- ・ スタッフの接客態度は丁寧かどうか？
- ・ 店内や特にトイレなどは清潔かどうか？
- ・ 敷地はお客にとって入りやすいかどうか？ 間口は？ 目立つところにあるのか？
- ・ 近くにスーパーやデパートなど、集客施設があるのかどうか？

『パチンコホールの集客力について考える！』

特にはじめに大事な点は、何といっても立地条件である。この立地条件が、パチンコ経営の命運を左右するといっても過言ではない。ただし、このような良い立地条件は、競合店も狙っているので激しい競争を意識しなければならない。一番いいのは、立地条件がよくて周りに競合店が少ないということが最高の条件である。

ただ、この立地条件さえ良ければいいというものでもない。やはりそこには、ちゃんとしたお店の戦略やカラーや個性などしっかりとしたソフトが必要です。特に最初に挙げた、『出玉調整』が一番大事なポイントとなるでしょう。この出玉のさじ加減次第で、そのホールが集客するかどうかが決まってくるのである。

出てなくても、『あのお店はよく出る』とお客に口コミが起きるようなホールにしないといけないのである。そのようないい評判が口コミで起きて、なおかつちゃんとお客に分からないように利益をしっかりと貰うホールが成功しているのである。

また、スタッフの接客態度というものも重要なポイントである。パチンコというものは、9割方のお客が負けて成り立っている業種である。当然負けるお客が多いということは、そういったお客を接客するためのスタッフの対応がきちんとしてないといけないのである。たとえ負けても、そのスタッフの対応が丁寧であれば例えそのお客は負けてもまた、次からそのホールに通ってくれるのである。

あとの要素は、やはり出玉を出す時にきちんと出すという基本をしっかりとするかどうかなのだ！心配しなくても、お客もいつも勝てるとはこれっぽちも思っていないものである

『パチンコホールの集客力について考える！』

しかし！？ 『たまには大勝させてくれよ！』 というのが本音なのだ。

そして、この出玉の調整をする店長の役割が重要な部分なのだ。あなたが、パチンコで勝つためにはお店の店長の出玉の調整のクセやパターンを見抜けばいいということになる。お客にたまには勝たせてくれるという幻想を抱かせるのが良いクギ師ということなのだ。

しかし、なんだかんだいっても今も昔も変わらず最終的には、『いかに良く出してくれるホールかどうか？』に尽きるといふことですね？

ホールの集客力は、そこに尽きるといふことですね！