

業界ダントツNo.1 FAX機械情報 全国5,000ホール配信 無断での転載はお断り申し上げます。

号外版 データCOMPASS 2014/1/26 第6号
コンパス

GLOBAL Amusement グローバルアミューズメント株式会社 TEL 0120-519-113
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-12-2 クロスオフィス渋谷8F FAX 03-6805-1029

～客数アップにはブログよりもチラシが重要です。～

集客手法ランキング (パチスロプレイヤー編)

グローバルアミューズメント株式会社
代表取締役 青山 真将樹

Hondaのマーケティングプロジェクトリーダーとして新商品の開発企画に従事。
企画商品は「日本カーオブザイヤー」、「日経新聞大賞」など各賞を獲得。
2007年、とあるコンサル会社に入社。在籍6年9か月で4度の
「年間最多コンサルティング受注」を獲得、現役最強トップコンサルタントとして突出した
存在となる。2013年12月、パチンコ・パチスロの機械評価・市場分析に特化した、
コンサル&シンクタンク会社グローバルアミューズメント株式会社を設立。
現在、ホール&メーカーの双方から支持される業界唯一のコンサルタントであり経営者。
(雑誌 PIDEAIにて「データDYNAMITE High School」を好評連載中)

社
長
青
山



皆様、こんにちは。グローバルアミューズメント株式会社 代表取締役 青山真将樹です。

22・23・24日の3日間、大阪・名古屋・東京で開催しました「機械評価勉強会」には3会場
総勢121名のご参加を頂き誠にありがとうございました。

今回の講座では“高稼働店 VS 苦戦店の回転率分析(パチンコ編)”について、じっくり
とお伝えしましたので、非常に高い評価(満足度97.5%)を頂くことができました。来月の
講座では“高稼働店 VS 苦戦店 回転率分析”(パチスロ編)をお伝えいたしますので
皆様、ぜひご参加くださいませ。(弊社HP :<http://www.global-am.co.jp>でお申込み受付
中です。) さて、本日も皆様の業績アップに役に立つデータ解説記事をご提供させて
頂きます。本日のテーマは「パチスロプレイヤー集客手法ランキング」です。

■全体客数UPにはポータルサイト&チラシに注力しよう!!

パチスロプレイヤー向けの集客策といえば、最近ブログ等を推奨する意見を多くみるよう
になりましたが、“集客施策”と“固定客づくり施策”は区別して取り組む必要があります。

- ・集客施策 = 全体客数をアップが狙う。市場全体に対する“影響範囲”が重要。
 - ・固定客作り施策 = ファン作りが狙う。施策の“独自性”・“質の高さ”が重要。
- という整理ができます。つまり、面白い変わったことをやっても、影響範囲が小さい施策では

あまり効果が期待できないといえます。それでは、集客策において“影響範囲”が大きい施
策とは何でしょうか？ パチスロプレイヤーの回答では以下の序列となっています。

質問:パチスロを遊技する店選びの情報収集源として

利用しているモノを全て選択してください。(回答数1000)

	%
1 店舗情報サイト(p-world、K-Nabi等)	35.2
2 チラシ	31.1
3 店頭広告(POP、垂れ幕、ポスター等)	19.9
4 パチスロ情報誌	18.4
5 メール	16.6
6 DM(ダイレクトメール)	13.7
7 店長・スタッフブログ	9.2

※調査期間:2014年1月 直近1か月に3回以上パチスロ遊技層対象

影響度が大きいのは「店舗情報サイト」、「チラシ」の2つが突出する結果となりました。

上記はインターネットを使った調査のため、回答者がWEB情報に親和性が高い客層だと
考えられます。「店舗情報サイト」はやや高めの数値が出ている可能性がありますが、反応
率の突出度合いをみると影響度上位は「店舗サイト」、「チラシ」の2項目であることは、間
違いないと考えています。

一方、ここ数年、流行りのブログですが、影響度は9.2%に留まる状況、ブログを頑張って
もチラシ・店舗情報サイトの代替にはならず、ブログにあまり時間をつかひすぎるのは、店長
の働き方としては、“時間コスト的ムダ”になっていると私は考えています。(店名を開示
して、集客策としてのブログに取り組むのは15分/日もあれば充分です。)

■意志の入ったチラシ作り&投入が一番大事だと思います。

年々集客手法が増えていき、色々な施策を奨める話が飛び交いますが、集客効果に
おいては基本は“チラシ”だと思います。確かに、「以前に比べたら効果が、、、」という意見
もありますが、依然、他の集客策と比べると高い影響度となっています。マーケティング的に
は、市場環境が厳しくなるほど影響度の高い集客施策に力を入れないと、客数は減ってい
きます。影響度の高い施策は以前に比べ価格が安くなっているケースも多いので、
「費用を抑えながら、施策量は増やす」ことは充分可能です。現在の販促施策
が「集客効果が期待できるお金と時間の使い方になっているか？」という点について、
今一度見直しをしてみてください。

勉強すると業績が上がるぞ!! 本日も最後までお読み頂きありがとうございました。



送信方向

FAX (03) 6805-1029

お申込用紙を記入してFAXを送信!!

設立記念第3弾 先着100社限定

青山真将樹 解説!!

勉強会で
大好評!!

『機械回転率レポート』 メールにて無料配信!!

お申込用紙はコチラ!!



<http://www.global-am.co.jp>

データCOMPASS本編無料配信 & 2月度機械評価勉強会は HPにて受付中!!

先着100社限定

勉強会で大好評!! 解説付レポート配信!!

高稼働店 VS 苦戦店

機械回転率分析レポート

メール配信お申込用紙

会社名 (必須)			
会社住所 (必須)			
お名前 (必須)		役職 (必須)	
電話番号 (必須)		FAX番号 (必須)	
メールアドレス (必須)			

【必ずお読みくださいませ。】

ご送付は2月3日(月)頃を予定しております。

データCOMPASS本編無料配信&機械評価勉強会申込にて
既にメールアドレスを頂いている企業様は、

お申込みがなくても配信させていただきますので、お申込み書のご送付は必要ございません。