



①②データの入力にスマホやタブレット端末を利用すれば、入力画面に打ち込んだデータが直接「集客達人」のサーバーに送信され、集計結果がリアルタイムで閲覧可能になる。また、データは経営者や役職者などにメールで送信することも可能だ。
③今回取材に協力いただいた東京都板橋区の《成増会館》。創業以来65年にわたり地元で愛される老舗店舗だ。

～コスト削減術 其の③～

頭取りシステム

集客達人

頭取り本来の目的とは
何なのか！を考えて
システムを選ぶべし！

ネクステリア(株)



三栄グループ
上山芳夫主任

**迅速・正確な頭取りで
ライバル対策を効率化**

データのフィードバックを重視する現場であるほど、頭取りシステムの活用で作業にかかる人件費コスト、そして時間短縮できることは想像に難くない。なかでも「集客達人」はシステム使用料の手軽さとデータ分析の確実性が受け、昨年10月の本格的な運用開始から現在までに約300店舗で採用されている。

東京・埼玉で9店舗を経営する三栄グループでは、今年1月から全店で「集客達人」を採用した。同グループの上山芳夫営業支援室主任は同システム導入の効果についてこう語る。

「一番良さを感じたのはデータが反映されるまでの時間です。従来までの手入力の作業では各店舗でデータをエクセルに入力し、そのデータを集約していくわけですが、これには手間も時間もかかります。また人間のやることですから、計算ミスなども起こり得ます。集客達人を利用するようになってからは、スマホで入力した調査データがそのままクラウド上のサーバーに

送信されるため、各店の集約されたデータがブラウザ上で、ほぼリアルタイムで確認できる。このメリットはとても大きいと思います」

頭取りにおいてデータ収集は手段である。目的は集計したデータを分析し、自店のポジションニングを浮き上がらせ、そこから「優位な機種を強化する」「劣勢な機種を立て直す」などの方針を固め、ライバルとの差別化を図る。そのために、人手・時間を割いて調査を行うわけだ。

この目的に照らし合わせれば、頭取りシステムを活用することで調査からアウトプットまでの時間を短くし、さらにはエクセルへのデータ入力等の作業を省くことで、人手を実際のホール内での作業に回せる——つまり、「早く気付き、早く対応できる」という仕組みは非常に理に適ったものだと見える。

「集客達人は使用料も手頃ですし、同じ内容を自社で実行することを考えればコストパフォーマンスが非常に高いと思いますね」と上山主任。

更には各店舗のデータが統一された分析表で表示される「見やすさ」や、迅速なバージョンアップでユーザーの要望に応える「拡張性」で、従来面倒だった作業がシンプルにこなせ、システムが手放せなくなるという。