



【導入機種の評価法】

～どのタイミングで「**良**し**悪**し」をジャッジする？～

P-FAN-SPECIAL-EDITION

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ <P-FAN特集>

3) 商圈台数と優位性



「稼働数値」「収益性」が秀でていても市場に台数が多すぎるのであれば、結局競合店とユーザを取り合うことになってしまうわ。大事なのは「**商圈に台数が多すぎない、適正であるか**」ってことね。「番〇3」なんかは、悪い機種じゃないけど台数が多すぎて苦戦した良い例だと思うわ。市場にあまり導入されていない機種であればあるほどその機種のユーザーを取り込める可能性があるの、競合店を含めた「**市場台数**」とその機種が市場の何%に相当するのかは常に把握しておいてネ。

例) 全国での台数シェアが**5.0%**の機種



自店の商圈の台数シェアが**2.0%**だとすると…



もっと増やしても良いかも？

増やさなきゃダメ!!



4) 増台？減台？撤去？転売？

新台を導入した際、どのタイミングで「減台」するか「撤去」するか、或いは「増台」するかは常に迷うところじゃが、これまで挙げた①「稼働」②「収益性」③「優位性」の3点を数値化して見ることである程度客観的な判断が出来るゾ。それぞれの数値を掛け合わせて出た指数を判断材料にしても良いし、やり方は色々あるがの。大事なことは**基準を合わせる**ことじゃ。1ヵ月での判断が遅すぎるというのであれば2週間でのジャッジに切り替えても良いし、自店に合わせた判断タイミングを見出すことが大事じゃゾ。また「転売」に関しても情報には目を光らせたいところじゃ。上記とは逆に市場での評価は高くても自店での稼働が芳しくない、或いは利益が取れないといった状況であれば、早めに「売り」に出すのも手じゃ！機種によっては100万円近い中古機相場のモノもあるし、こだわり過ぎるのも問題じゃ。店舗に最も利益をもたらす施策を見つけるんじゃ！



導入した機種の出去は「稼働」「収益性」「市場優位性」の3点から、フェアにジャッジをすることを心掛けよう!!