



【店舗レイアウトを考える】

～お客様に最も支持される配置とは？～

P-FAN SPECIAL EDITION

★ ★ ★ ★ ★ P-FAN特集

★ ★ ★ ★ ★ カテゴリー別で考える島配置のセオリー

1) ジャグラーとノーマル機



まず押さえないのは自店のジャグラーやノーマル機の「機種ヒエラルキーの位置」じゃ。稼働が店舗平均を上回っており、店舗の稼働構成の根幹を担っているようであれば、「最も落ち着ける場所」に置くのがベストじゃろう。奥まった統一感のある島でも良いし、あるいは「**トイレや自動販売機に近い**」といった**利便性**も考えるべきじゃろうな。常連客が多くないこういった稼働構成にはならんから、今後「移動の必要性が無い」ような場所でコツコツ営々と営業することをおススメするぞ。

逆に店舗平均より劣った数値で営業しているが、今後の稼働向上を狙っている店舗であれば、やはり**ある程度目立つ場所に持っていき予算を掛けることで無理やりにも稼働を付けていかんとダメ**じゃろうな。

「輩層に喰われるだけ」といった意見も良く聞かすが、それはまだ贅沢な悩みというもの。現状での稼働が悪いのだから選り好みせず、まずは稼働を付ける施策を練らんといかん。稼働もないのに「良客層だけ集めたい」など笑止千万じゃ。「枯れ木も山のにぎわい」という諺もあるぞ。

2) 新台、準新台

「機械そのものの実力に関係無くとりあえずは動く!!」これが何と言っても新台のメリットよね。稼働予測もし易いし、店舗内のどこに置いてもお客様はそこまで足を伸ばして打ってくれるんだから、これを利用しない手はないわ。新たな導線を作れる可能性もあるし、折角高いお金を出して新台を入れているんだから、このチャンスを最大限にモノにしましょ!

さて、このカテゴリー配置のポイントだけど、どの店舗にも**お客様が付かない、或いはどうやっても閑散としてしまう所謂「死に島」**というものがあると思うわ。新台に関してはさっき言った「高確率で高稼働する」という特性を生かして、こうした島に配置することをおススメするわ。メリットは2つ! 1つは「**新台効果がある期間は死に島が消える**」こと。もう1つは「**新台がコケても元々死に島だったのでダメージが少ない**」こと。よく実力不足の新台を店舗の一番目立つ場所に導入して、**すぐにお客さんを飛ばしてイメージを落とすホールがある**けど、これは勿体無いわ。実力のある**強い機種なら店舗の悪い場所でも動いてくれる**わけだし、結果として店舗の基幹機種になるような新台であればそれこそ後のタイミングで一番目立つ場所に配置すれば良いもの。

とにかく導入する新台、新機種には**店舗内の稼働の弱点を消す意味を持たせる**ことが重要よ!



3) 人気機種と基幹機種

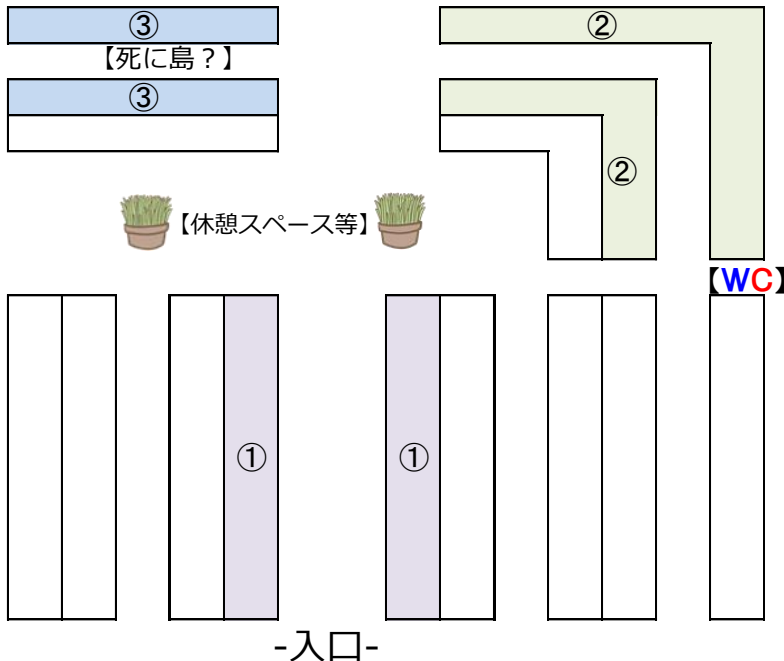


店舗内で最も稼働と活気がある「**花形**」機種はやはり最も目立つ場所に配置したいよね。現状では「バジリスク絆」や「沖ドキ-30」なんかがこのカテゴリに入るんじゃないかな？設定看破の可否もあるケド、出玉面で見栄えがする機種が多いから店舗にとっての特定日や雑誌イベントのタイミングでは**ここが一番支持されなきゃダメ**だよ。

前ページで説明した**新台**はあくまで店舗の奥までお客様を導く「案内人」としての役割を持たせ、**この基幹・人気機種とジャグラー、ノーマル機などを店舗のメインで考えたい**なあ。もちろん新台に対する支持が続くようであればこのカテゴリに移せば良い話だし、何にせよ最も活気がある場所、島を作るためには訴求や予算面でも**ここをシッカリやらないとダメ**！ガンバロウ!!

4) 答えは一つじゃないけれど…

【レイアウトの例】



- ①入口に入っすぐの目立つ場所には【**基幹・人気機種**】を!!
- ②落ち着きやすい奥まった場所に【**ジャグラーコミュニティ**】!!
- ③【**新台**】を「死に島」に配置し店舗内の空気の循環を図る!!



どんなレイアウトにするにせよ、**しっかりとした目的とイメージ**はもたなきゃダメよ☆