

## POS データは、あてにならないか？

2004/07/05 平山経営事務所

小売業界に革命を起こした POS ですが、そのデータの活用については様々な意見があるようです。POS データを信奉されている方がいる一方で、役に立たないと感じている方もおられます。ここでは、POS データとは何かを再確認し、どう活用していくかについて私見を含めてまとめてみました。

### 1. POS データは何を表しているか？

POS データが何を表しているかが解ればデータの活用方法が見えてきます。

POS データは商品が売れた日時、数量、金額、さらにポイントカードなどと組合せて誰に売れたのかなどの情報が保存されていることは皆さんもご存知の通りです。

ここで最も重要なのは「過去のデータ」であること、「売れた情報」であることです。

### 2. 過去のデータであることの意味

POS データ過去の売上げの実績を詳細に表してはいますが、あくまで「過去の情報」です。従って、基本的に定番の商品や、季節商品、祭事や天候で売上げが左右される商品には有効ですが、新商品の売れ行きや、近くに新しい店舗が開店した場合の影響など去年と今年、先週と今週で外部の環境が変わると、単純には役に立ちません。

### 3. 売れた情報であること。

POS データでもうひとつ重要なのは、「売れた情報」だけだということです。

「売れなかった原因」は POS データだけを見ても分かりません。

### 4. 他の情報と組合せて見ること。

イベントの有無、他店での特売などの情報、TV 番組で取り上げられた商品、陳列の位置や方法、値付け、他様々な条件で商品の売れ行きが左右されます。

また、お客様の生活の変化によっても売れ行きは影響されます。

これらは、こまめに日報やメモに残して、売上げとの相関分析に活用することが重要です。

小規模の店舗では、お客様が喜んでおられるかどうか特に重要です。

お客様に喜んでいただける商品、販売方法は何かを常に心に留め、記録に残して活用することです。原点に戻って、お客様の無言の意見を聞くこと、反応を見ることが第一です。そして、それらをパソコンのデータとして保存し、POS データと合わせて分析・活用することで効果的な活用が可能になるのです。