

22 ページ

(1) PI 値の活用

PI 値は Purchase Incidence または Purchase Index の略で、レジ通過客数 1,000 人あたりの売上金額や売上点数を示す売上水準を示す指数です。客数の水準が異なる店舗間や、同じ店舗でも異なる期間で、カテゴリーや単品の販売実績や販促の効果を比較する際には、実数ではなく PI 値で比較することが基本です。PI 値の計算式は以下の通りです。

$$\text{金額 PI} = \text{売上金額} \times \text{販売期間レジ通過客数} \times 1,000$$

$$\text{点数 PI} = \text{売上点数} \times \text{販売期間レジ通過客数} \times 1,000$$

誤

売上金額、売上点数などの実数によって単純比較することができない場合でも、PI 値を用いることで比較・評価をすることができます。

$$\text{金額 PI} = \text{売上金額} \div \text{販売期間レジ通過客数} \times 1,000$$

$$\text{点数 PI} = \text{売上点数} \div \text{販売期間レジ通過客数} \times 1,000$$

正