

商圈分析システム 販路開拓方法策定セミナー



いつもの近隣地図を、 経営戦略図に!



～ 商圈分析で見える新しい販路開拓方法～

他社と差がつく経営戦略の策定に、非常に重要な役割を持つ**マーケティング**。
このマーケティングに欠かせないものとして、現在多くの企業で取り組んでいるのが**商圈分析(商圈の特性を分析する)**です。分析結果は出店や販売促進等の戦略を構築する材料として有効に活用できます。その商圈分析のツールとして、どなたでも**無料**でご利用いただくと注目を集めているものが、国が提供している**j-Stat map**というシステムです。浜松商工会議所では、このj-Stat mapの活用方法を習得するための販路開拓方法策定セミナーを開催いたします。

「自社の周囲はどのような人口構成なの?」

「うちのお客様はどこから来ているの?」

「創業したものの、ターゲットとなるお客様が店舗の周りに少ない!どう対策をとるべき?」



さまざまな疑問を分析し、あなたの近隣地域の地図を経営戦略図にしてみませんか?

- 開催日：平成30年11/27(火)、12/4(火)、12/11(火) 全3回14:00～16:00
- 会場：浜松商工会議所3階会議室
- 対象：**小規模事業者** 従業員数が、〔商業・サービス業**5人**以下〕〔製造業・その他**20人**以下〕
- 定員：30名 ■ 受講料：**無料** ■ 講師：兼松経営株式会社 代表取締役 兼松祐二氏

11/27【第1回】 〈自社の商圈特性をつかむ〉

- ①自分が今いる場所
～自社近隣の商圈特性を分析しよう～
- ②分析が生む販路開拓
～分析結果を活かした販路開拓手法の事例～



12/04【第2回】 〈自社の顧客分布を知る〉

- ①顧客データは宝物
～分布図の作成と特徴の分析～
- ②商圈分析×顧客分布図
～商圈特性と顧客分布図を使った販路開拓～



12/11【第3回】 〈Web等を使った販路開拓手法〉

商圈とのズレは、Webで補える!
事業と商圈の相性がイマイチ…
強力な競合他社が存在した…
その時、自社にはなにができるのか?



※全3回すべてにご出席いただけない場合でも、ご参加いただけます。

【参加申込書】

申込先：FAX 053-452-6685

事業所名		従業員数	
所在地	〒	電話番号	— —
		FAX番号	— —
フリガナ参加者名	(役職名)	出席希望	<input type="radio"/> 第1回 <input type="radio"/> 第2回 <input type="radio"/> 第3回
メールアドレス	商工会議所からのセミナー情報等の案内希望 <input type="radio"/> する <input type="radio"/> しない	参加希望の回に○をつけてください。	
業種 (該当に○)	製造 ・ 建築 ・ 卸売 ・ 小売 ・ サービス ・ その他 ()		
区分 (該当に○)	小規模事業者 ・ その他 () <small>※小規模事業者(従業員数が商業・サービス業は5人以下、製造業・その他の業種は20人以下)</small>		

※個人・企業情報の保護について

セミナーご応募の際にお伺いする個人情報は、お問合せへの回答といった連絡と本事業の円滑な遂行及び改善のための分析や、講演会の内容に応じた関連する情報提供に利用します。ご提供いただいた情報については、法令に基づく開示請求があった場合、本人の同意があった場合、その他特別の理由のある場合を除き、第三者には提供しません。ご提供いただいた個人情報を正確に取り扱うよう努めます。

〈お問合せ先〉浜松商工会議所 経営支援課 担当：田中・黒田 TEL:053-452-1115 E-mail keiei@hamamatsu-cci.or.jp