

※出店戦略コンサルタント「松下雅憲」セミナー企画書※

■テーマ

自社の強みを活かす新規出店戦略の立て方

■メッセージ（研修・セミナー概要）

店舗開発担当者は、限られた資源を有効に使い、最も効果的な新店開発を行うことを求められています。しかし、現実には、明確な出店基準は無い状態、ましてや、出店戦略そのものが、明確ではないままに新規出店を進めているのが、多くの企業の実態です。こういう現実の中にあつて、「出店戦略」の基本を学び理解する事で、自社の強みを最も活かした「出店戦略」を構築すれば、他社を大きくリードすることが出来るのです。

本研修では、「良い立地の考え方」「売上予測の考え方」を軸に店舗開発担当者が、自社の出店戦略を立てることが出来るレベルを目指します。（2日間コース／1日間コース）

■こういう方は必聴

チェーン店舗を経営・運営している企業の経営者、店舗開発担当者、出店調査担当者、営業企画担当者
エリアマーケティングを担当しているマネジャー

■プログラム

■ 1日目：「良い立地の考え方」を学ぶ

商圈と立地について、その意味や見方を学び、売上予測へどの様に応用するかを理解した上で、実際にいくつかのパターンに分けた仮物件の売上げを予測してみる研修を行います。

「良い立地の定義」「商圈の見方」「売上の基本要素」「類似比較による売上予測の考え方」

■ 2日目：「自社の出店戦略」を見直す

自社の目指す方向性を理解した上で、どう言う商圈にどの様な店舗をどれくらいの規模で出店するのかを、シミュレーションして行きます。また、自社の出店計画に沿って、最も効果的な戦略を構築していく研修を行います。

「ブランドと強み」「適正配置」「ドミナント戦略」「残存ポテンシャル」「閉店基準」「リロケート」

■講師「松下雅憲」プロフィール

1958年3月大阪生まれ。1980年日本マクドナルド(株)入社。店舗運営の現場と出店戦略に関わること25年。2005年春とんかつ新宿さぼてんを運営する(株)グリーンハウスフーズに入社。すぐに経営情報室を立ち上げ、経営分析と経営情報の可視化、出店戦略システムの構築、さらにエリアマーケティングとフィールドマーケティングを併用した店長教育システムを導入し大きな成果を上げた。2012年春株式会社 PEOPLE&PLACE を設立。マクドナルドとさぼてんで確立した独自のノウハウを駆使し、売上向上・人材育成などの成果を上げ、小売及び外食企業の成長に貢献している。

(財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ

中小企業大学校 講師 ・ 美容サービス・スーパーバイザーACADEMY マスタークラス講師

経営コンサルタント／セミナー講師

■出版

『競合店に負けない店長』がしているシンプルな習慣」同文館出版 2013年3月刊行