

※エリアマーケティングコンサルタント「松下雅憲」セミナー企画書※

■テーマ

売上を伸ばしたいなら「野生の勘」は捨てなさい

～統計+実査+インタビューの3つのレイヤーを重ねて効果的なエリアマーケティングを実践しよう～

■メッセージ（セミナー概要）

店舗ビジネスにおいて「売上」をあげようとする時、実に多くの企業が、「野生の勘」によって販促、折込、メニュー改定、そして改装などを行います。この「野生の勘」、当たれば幸いです、非常に成功確率が低いのが現実です。しかし、それでも経営者は「野生の勘」を信じます。なぜか？正しい成功法則を知らないからです。正しい成功法則とは「統計+実査+インタビュー」で「正しいターゲット」を見つけ、そこに「お客様がこの店を選んだ決め手」を投下する。それだけです。たったそれだけで、売上げは大幅に増やすことが出来ます。このセミナーでは、受講後すぐに実践出来る数々のノウハウと事例をご紹介します。明日から実践して売上を上げていきましょう！

■こういう方は必聴

お客様の住所情報をお持ちでない店舗業態を経営する経営者の皆様

店舗を任されている店長の皆様・複数店を担当しているスーパーバイザー、マネジャーの皆様

チェーン店運営企業の販売促進担当者様

■プログラム

エリアマーケティングの成功確率を上げるのは「正しいターゲティング」と「お客様の決め手の把握」です。後はそれを継続実施する力があれば、必ず成功します。

- ① 統計データを元に商圈を実査しよう
- ② 商圈内の認知度調査をしよう
- ③ お客様はどこから来たのかを知ろう
- ④ お客様に「この店を選んだ決め手」を聞こう
- ⑤ 自分達の店を見直そう
- ⑥ ターゲットと販促策を決めよう
- ⑦ 正しいエリアマーケティングを継続しよう

■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、外食企業や小売・サービス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

■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