

売り上げ・営業力アップのための 商圈分析のイロハ

商圈分析の方法、活用の仕方を知って
チラシ効率アップ!

なぜ
商圈分析を
するの?

商圈の
大きさは
?

商圈は
何で
途切れる
?

販促の
方法は
?

商圈分析
の
やり方?

分析結果を
活用する
には?

講師 **中畑慎博氏**

「原価の道場」代表/中小企業診断士



【講師略歴】

(東京同友会 町田支部会員) 経営コンサルタント。
得意分野: 業務改善、販売管理、生産管理、原価管理、IT。
東京都中小企業診断士協会 三多摩支部、
町田市経営診断協会 理事、ミラサポ 登録専門家、
新・経営力向上 TOKYOプロジェクト 登録専門家

自社を取り巻く「商圈」について調査や分析をしたことはありますか?

商圈分析を行うことで、お客様がどのエリアから来ているのかを把握でき、チラシ配布エリアを絞り込み効率的な営業展開ができます。さらに、売り上げが思うように伸びていないのであればその不振の原因を知ることできます。

高額な費用が掛かると思われがちな「商圈分析」であるが、今回はお金をかけずに経営者のやる気とインターネット上で入手できるツールや情報を有効活用しての、中小企業ならではの商圈分析について学びます。ぜひご参加ください。

東京同友会荒川支部長 吉村 祐介 (花嫁わた(株))

日時 **2月26日(金)**
18:30~21:00

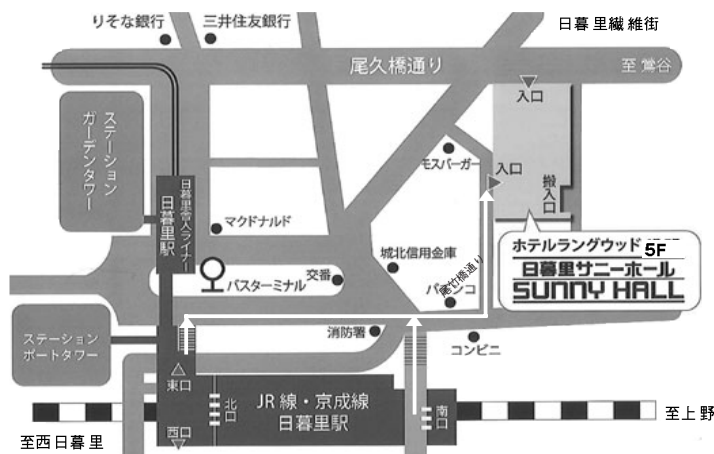
会場 **日暮里サニーホール**
(5階・第2会議室)

会費 **1,000円** (お茶がでます)

荒川区東日暮里5-50-5 ホテルラングウッド5階
TEL:03-3807-3211

JR・京成「日暮里駅」東口より徒歩3分

お問い合わせ先
東京同友会 03-3261-7201 (担当アイダ)



東京同友会 荒川支部 2月例会 返信欄
会社名 お名前

返信 FAX03-3261-7202

例会に... 参加 (名)

■例会後に講師を囲んでの懇親会(3,500円程度)を開催いたします。

懇親会に 参加 (名) 欠席

※懇親会の出欠についてもご回答をお願いいたします。