

経営計画の作成やマーケティング分析などに役立つ！

中小企業でもできる！

自社の商圈を分析し経営戦略に活かせ！

～自社の外部環境を調べる方法と経営への活かし方～

消費増税、軽減税率制度が予定されるなどこの厳しい経済状況下では、顧客を見える化し、分析することが不可欠です。商圈を分析することで、地域における特性や顧客ニーズ、集客や売上向上につながるヒントが得られるはずです。本講座では商圈分析の入り口として、その意味・意義と基本的な考え方、分析結果を経営戦略に落とし込む際の考え方などをわかりやすく解説いたします。

- 自社の商圈を分析する意味とは？
(地域の性別、年齢別人口・産業別就業者数、
居住形態等のデータをどう活かすことができる?)
- 商圈分析の手法
(商圈の設定方法、需給の潜在性、ギャップ、
地域の特性は?)
- 分析結果を経営戦略に落とし込むには
- 自社独自で集めると良い顧客データ 等

かわい まさなお
■ 講師 ■ 河合 正尚氏



河合中小企業診断士・
社会保険労務士事務所 代表
《プロフィール》

会計事務所・製薬会社・名古屋のITベンチャー
など4社を経験。中堅IT企業の管理本部副部長
を経て独立。その中でいくつもの倒産や合併を経験し、業務改善から
インターネット通販サイト立ち上げ運用・決算業務・資金繰り・
人事採用・各種銀行交渉・管理会計・制度会計・販売・販売管理・
マーケティングなど様々な業務を経験する。

日時 平成29年 **12**月**4**日(月)

会場 **15:00～17:00**

常滑商工会議所

(常滑市新開町 5-58)

受講料

無料

定員

50名(定員になり次第締め切り)

申込問合せ

常滑商工会議所(担当:澤田・堤坂)

電話:0569-34-3200

FAX:0569-34-3223

下記申込書をご記入の上、FAXまたは
メールにてお申込下さい。

12/4(月)「商圈分析セミナー」参加申込書

常滑商工会議所 行 FAX 0569-34-3223 Mail tosky@toko.or.jp

事業所名			
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、セミナー開催に係る管理・運営にのみ使用いたします。