

リテラー様の既存店(不振店)の対策や、新店出店におけるマーケティングパッケージをご提案致します。



## 既存店対策・新店出店支援

### 店舗開発・支援

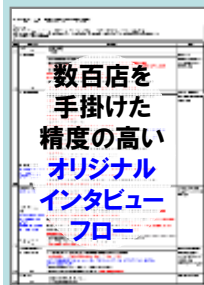
弊社では、リテラー様に向けて、不振店対策や新規の出店・開店に向けた店舗づくりのマーケティング支援も行っております。GI(グループインタビュー)や来店客調査の手法や、GIS〔地図情報システム〕を活用したエリア商圈データの分析、現地調査などを通し、改善施策や、新店のコンセプト立案～MD・販促提案を実施しています。SMやCVSを中心に、数多くの実績もあり、企業様の課題、特性、予算に合わせた形でのご提案が可能です。

### 主な手法一覧

#### GI(グループインタビュー)調査

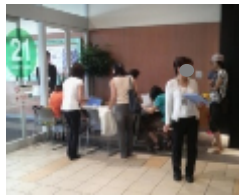


熟練された  
専用モデレーター



↑課題解決にマッチしたCL様オリジナルのインタビューフローや調査票をご提案！

#### 訪問面接・来店客調査



来店者 実査員

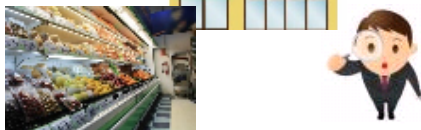
#### GIS(地図情報システム)分析

- 商圈内生活者属性
  - ・人口総数(性・年代別人口数/比率)
  - ・昼間人口
  - ・世帯数
  - ・全事業所数
  - ・小売業事業所数
  - ・住宅の保有形態別世帯数
  - ※一部商業統計 など



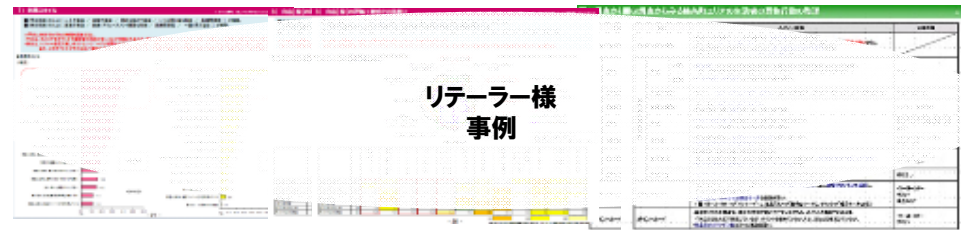
#### 立地調査・店舗クリニック

- 立地状況
  - ・地形・道路・交通量
  - ・住宅状況・競合店の立地 など
- 競合店の展開
  - ・売場展開
  - ・品揃え傾向
  - ・サービス状況



### 実績

調査・分析結果のより  
対策ポイント抽出



リテラー様  
事例

- MD・販促施策提案
- 店舗コンセプト提案

CL様が抱える課題に合わせて  
最適な調査・分析を設計・実施し、結果より対策ポイントを抽出した上で、  
その先の具体策(店舗コンセプト・施策など)までをトータルにご提案いたします。

#### 【実績例】

- 大手SM
- 地方SM
- 大手SC
- 大手Drg
- 専門店