

社内・クライアントへの提案に説得力を持たせる。

# エリアマーケティング戦略講座

～GIS（地図情報システム）を用いた商圈分析手法～

代理店・コンサルティング・メーカーのリテールサポート担当様 必見！

こんな方に  
オススメ

- ・クライアントへの販促提案に説得力を持たせたい。
- ・店舗の商圈特性や地域を知った上で企画を立案したい。
- ・最新の商圈分析手法、データ分析手法が知りたい。
- ・GIS(地図情報システム)で何ができるのかを知りたい。

参加  
無料

※事前にお申し込みがない場合、  
参加をお断りします。

2018年9月20日 木

開催時間 14:00～16:00 (13:45～受付) 定員 40名

会場 ナレッジキャピタル カンファレンスルーム  
(グランフロント北館 タワーC 8階 C06)



JR大阪駅より徒歩3分  
地下鉄・阪急梅田駅より徒歩3分

技研商事インターナショナルでは、商圈分析・エリアマーケティングに関する最新動向や分析手法・事例を紹介するセミナーを定期開催しています。GIS（地図情報システム）を活用した商圈分析・エリアマーケティングは生活者をターゲットにする企業に広く浸透し、進化し続けています。本セミナーでは、各種企画やキャンペーンを実行する際社内・クライアントから求められる「データに基づいた提案」を行うための分析手法について、具体的にわかりやすく解説します。

## セミナーに参加したお客様の声

- 小売チェーン様 : チェーン企業における既存店分析など、ノウハウはありがたいです。
- 広告代理店様 : 無料とは思えない内容で、最新のマーケティング手法が知れました。説明もわかりやすかった。
- 飲食チェーン様 : デモも含めて、事例紹介を行っていただけるのが貴社セミナーの魅力です。
- 消費財メーカー様 : 高度な内容をわかりやすくまとめていて非常に良かった。また参加します。
- サービス業様 : 知らなかった新しい分析の切り口を発見できました。実践してみようと思います。

お申込みFAX : 03-3506-1807

## エリアマーケティング戦略講座

GIS（地図情報システム）を用いた商圈分析手法

# 2018年9月20日 木

開催時間 14:00～16:00（13:45～受付）

会場 ナレッジキャピタル カンファレンスルーム  
（グランフロント北館 タワーC 8階 C06）

参加  
無料

講演内容 データに基づく販促提案のための商圈分析手法をわかりやすく解説します。

### ■クライアントへの提案に根拠を持たせるために

- ・チェーン店舗全体と個店を比較する。
- ・売上に貢献する生活者属性とは？（相関分析）
- ・どの指標がどれだけ売上に影響を与えているか？（標準化係数）

### ■クライアントの会員データの活用

- ・基本的な分析手法（実績とポテンシャルのクロス集計）
- ・会員をGEOデータでプロファイリングする。
- ・地域ごとに紙媒体とデジタル媒体を使い分ける。

### ■屋外広告看板の効果測定

- ・繁華街の大型ビジョンを見た人はどこに住んでいるか？
- ・自社広告媒体を媒体特性ごとにネットワーク化する。

### ■商圈特性に合致した店舗コンセプトの提案

- ・継続する立地と淘汰される立地とは？
- ・クラスター分析による棚割り提案の説得力。



講師

技研商事インターナショナル株式会社  
執行役員 マーケティング部 部長  
シニアコンサルタント **市川 史祥**

小売業、消費財メーカー、不動産、金融・サービス業のクライアントへ、地図情報システムの運用支援・商圈分析支援を行っている。年間講演実績90回以上。

### GIS（地図情報システム）とは？

デジタル地図に、人口などの小地域単位で集計された統計データを搭載した商圈分析システム。店舗を中心とした商圈を設定し、競合店舗や顧客分布を重ねて、商圈内のターゲットボリュームやその分布、地域シェアを把握します。現在ではあらゆる業界で様々な分析に利用されています。



## 申込方法

弊社HPから <http://www.giken.co.jp/seminar/>の申し込みフォームにご入力下さい。

FAXから 下記申込欄にご記入後、FAX 03-3506-1807まで送信してください。

3営業日以内に受付メールをお送りします。万が一3営業日が経過しても連絡がない場合、大変お手数ではございますが、再度FAXをお送りいただくか、セミナー運営事務局までご連絡ください。

- ・天災及びその他やむを得ない事情により、予告なく開催を中止させていただく場合がございます。
- ・本セミナーは事前申込が必須です。お申込みが無い場合、参加をお断りします。
- ・同業他社および個人の方のお申込みはお断りします。
- ・当社の判断によりセミナーへのご参加を理由のご説明なくお断りする場合がございます。
- ・お申込状況によって1社あたりのご参加人数を調整をさせていただく場合もございます。あらかじめご了承ください。

## お申し込み

<http://www.giken.co.jp/seminar/> FAX：03-3506-1807

貴社名

TEL

FAX

ご住所

氏名

部署名

Email

お申し込みいただいたお客様の個人情報は、弊社の「個人情報保護方針」（<http://www.giken.co.jp/privacy/>）に同意いただいたものとし、安全且つ厳重に管理いたします。個人情報には各種セミナー、イベントや製品情報のご案内に利用し、講演企業以外にご同意なく第三者に開示・提供することはありません。その他の事項については「個人情報の取扱いについて」（<http://www.giken.co.jp/privacy/>）をご参照下さい。