

【最新】売上予測実践セミナー

～売上予測の成功事例から失敗事例までポイントをご紹介～

売上・客数・客単価の予測精度向上は店舗開発において重要な課題の一つです。そのためには、経験と高度な統計解析の知識が必要不可欠です。

本セミナーでは、予測精度を高めるために必要な、データ処理のポイントや考え方をご説明し、データの準備からモデル作成までを具体的にデモンストレーション形式でご説明します。

※本セミナーはMarketAnalyzer™ユーザー様限定のセミナーです。

日時	平成26年 2月14日(金) 15:00～17:30 (14:45～受付)	
会場	東京国際フォーラム G407会議室 東京都千代田区丸の内3-5-1	
参加費	無料	
定員	33名	JR有楽町駅より徒歩1分 JR東京駅より徒歩5分

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：本用紙の下記申込欄にご記入いただき、03-5501-9532（申込専用）まで送信して下さい。
- ・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。
 ・お申し込み状況により、同一会社様の参加人数を制限させていただく場合がございます。
 ・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。予めご了承ください。

お申し込み <http://www.giken.co.jp/seminar/> 申込専用FAX：03-5501-9532

貴社名		
TEL	FAX	
ご住所		
氏名	ご所属	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/>)に基づき、安全且つ厳重に管理いたします。個人情報は各種セミナー、イベントや製品情報のご案内に利用し、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。

個人情報保護方針と取扱いについて 同意します。 同意しません。

チェックがされていない場合はご同意いただいたものとさせていただきます。

【最新】売上予測実践セミナー

～売上予測の成功事例から失敗事例までポイントをご紹介～

日時：平成26年2月14日（金）15:00～17:30

会場：東京国際フォーラムG407会議室（JR有楽町駅徒歩1分）

※本セミナーはMarketAnalyzer™ユーザー様限定のセミナーです。

第1部：売上予測の前に取り組むべき店舗分析とは？

店舗分析におけるGIS（地図情報システム）の活用は古く20年前から始まっています。現在では従来型の単なる商圈調査から、統計解析手法を駆使し、売上予測モデルを構築する多店舗展開企業も増えています。しかしながら、「売上予測」という魅力的な分析手法に至る前に、取り組まなければならない分析があります。本パートでは店舗分析において押えておくべき4つの基本をご紹介します。

【4つの基本】①商圈の定義 ②マーケットシェアの把握 ③既存店の評価 ④出店余地分析

第2部：売上予測の成功事例と失敗事例（実践編）

本パートでは、売上予測で多く採用されるハフモデルと重回帰モデルについて、概要と事例をご紹介します。実際にトライアンドエラーを繰り返しながら売上予測モデルを構築するステップも、実機のデモンストレーションを交えて具体的に解説します。

- ・ハフモデルと重回帰モデルの概要
- ・某SCのハフモデル活用事例
- ・某スーパーの重回帰モデル構築ドキュメンタリー
- ・売上予測の成功事例失敗事例

【講師紹介】

小売業、製造業、不動産業の店舗開発やマーケティング部門へ地図情報システムによるエリアマーケティング支援を行なっている。培った分析ノウハウを紹介する分かりやすいセミナー講演実績多数。

技研商事インターナショナル株式会社
マーケット分析ソリューション事業部
営業推進室 室長
シニアコンサルタント 市川 史祥

