

商圈調査でわかること

出店しようとしている物件の立地の良し悪しが判断でき物件の評価がわかります。複数の物件をくらべて評価できます。

商圈内にどれくらいの潜在的顧客層が存在するかわかることで自店の集客につながるかどうかの判断ができます。

ライバル店と差別化するための切り口を見つけられます。

人口動態・動線を知ることで販促計画を立てられます。



商圈調査の方法

1. 情報収集

地図や統計情報から必要なデータをピックアップします。

それらのデータをもとに自店の商圈を仮設定します。

2. 現地調査

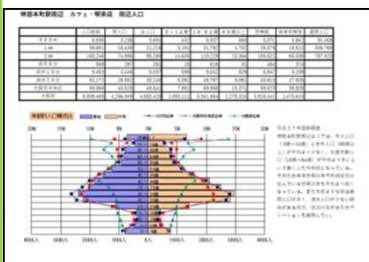
情報収集で得たデータを持って実際の通行量や店舗の集客力などを視察に行きます。街の雰囲気も感じます。

3. レポート作成

情報収集と現地調査で得たデータを地図や表やグラフにします。結果を見て自店の商圈を再設定します。

内容は物件の立地条件・周辺の店舗分布や店舗一覧・周辺の人口分布や昼間人口・周辺地図・周辺人口・乗降客数・集客数・通行量などです。

上記レポート一式をまとめたものが基本セットになります。



～さらにもっと詳しく知りたいときは～

商圈シェア調査

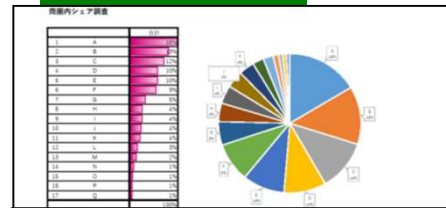
商圈内の自店・他店を含め数店舗の集客数などを調査し集客力ランキングを作成します。

自店の商圈内のポジションの確認ができ目標や作戦を立てる参考になります。

競合店詳細調査

商圈内にある競合店を詳しく調査して自店・他店の長所や短所を明確にします。

専用のリストを使用することで、チェック忘れを防ぎます。他店との差別化のために利用すると効果的です。



商圈調査 料金一覧

基本セット

30,000円

※1物件の料金

情報収集のみ

5,000円

※1物件の料金

〔追加オプション〕
商圈シェア調査

10,000円/軒

※他店1軒の追加料金

〔追加オプション〕
競合店詳細調査

10,000円/軒

※他店1軒の追加料金

※調査場所・内容・状況等により別途料金が発生する場合があります