

SM
競 合 店 調 査
企 画

お問い合わせ先

株式会社パートナーズコンサルティング

担当：中山（携帯までお電話ください！ 電話：090-4728-9272）

〒133-0073 東京都江戸川区鹿骨1-18-4 電話：03-3676-2269 FAX：03-3676-2269

全体フロー



1. 本企画の目的

商圈エリア内のシェアアップを実現するために競合店の強み・弱み及び自店の強み弱みを分析し、MDingの見直しをすることによって商圈内消費者に対しての自店の購買頻度の向上を図ることを目的とする。

2. 本企画の骨子

自店の強み・弱みの分析にあたっては、従来のように商品を主体にした分析評価ではなく、生産性の基準等も使用して店舗損益上の強み・弱み分析も行いトータル的な評価を行う。また、競合店分析結果に基づいて自店舗の生鮮4部門についての強みを徹底的に実現できる提案を行う。

3. 実施範囲

- ① 対策案の立案と実施スケジュール化までが今回の提案の範囲です。
- ② 実施結果の評価及び対策案の修正及びについては、別途指導となります。
- ③ 調査対象部門については、生鮮4部門及び日配部門とする。但し、事前打合せの段階で部門については調整を行います。
- ④ 自店及び競合店の調査対象店舗数は、モデリング調査とするので、原則両方で合計4店舗とする。

4. 実施方法

- ① 御社販売データについては、ご提出いただければ分析致します。
- ② 外部データについては、地元商工会等の公的機関での調査結果の冊子その他の収集によって分析致します。
- ③ 競合店調査については、御社部門担当者の実地調査のデータを使用します。但し、調査フォーマット等の使用用紙は、当社で用意し、調査内容については事前打合せを行います。
- ④ 中間の方向性確認は、全体フローのマクロ分析及び適合性分析の段階で行います。
- ⑤ 上記の分析が終了後対策案の立案及び実施スケジュール案

お問い合わせ先

株式会社パートナーズコンサルティング

担当：中山（携帯までお電話ください！ 電話：090-4728-9272）

〒133-0073 東京都江戸川区鹿骨1-18-4 電話：03-3676-2269 FAX：03-3676-2269