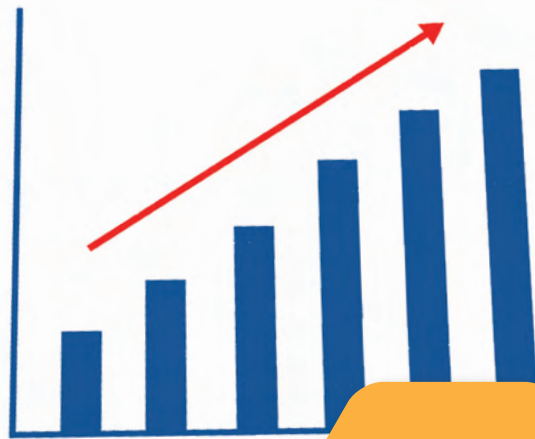


地元で愛されるお店へ 売上増で、安定経営

たった半径350mで売上が激変!?
知らないことで売上00万円損している?



ご近所商圈
データ活用で
集客力UP

どんな業種
でも
適用できる

経営改善
支援

お客様の声

ご近所集客改善診断を受けた店舗の90%が、売上UPのヒントを得ています!

売上前年比150%増! 新規顧客の獲得& リピート率UP

最初は本当に効果があるのか半信半疑でした。でも、試しにご近所マーケティングを導入してみたら、想像以上の結果に驚きました。今まではWEB広告を打って、新規のお客様が来店されても思うようにリピートされませんでした。でも、ターゲットを絞った施策を実践したことで、売上が前年比150%アップ! 新規のお客様も増え、リピートしてくださる方も増えて、経営が安定してきました。

〓三ツ境駅前商店街
『角よし』

整骨院の客単価UP! 月売上50万円増

コロナ後、集客のために色々試しましたが、なかなか思うように成果が出ず、売上に波がありました。でも、ご近所マーケティングのコンサルを受けて、やるべきことが明確になり、スタッフの意識も変わりました。結果、リピーターが増えて客単価が上がり、月の売上が50万円アップ! 以前は集客に頼る経営でしたが、今では自然とお客様が来てくれるようになり、本当に助かっています。

〓鍼灸整骨院『たか整骨院』

コンビニの集客力向上! 年間3,650人の新規来店

これまで、お店の前を通る車は多いのに、新規のお客様がなかなか増えず悩んでいました。チラシを配ったりしても効果が出ず、どうすればいいのか分からない状態でした。でも、ご近所マーケティングの手法を取り入れて、地域の特性に合わせた施策を行ったところ、1日平均10人、年間3650人の新規のお客様が来店! 売上も安定し、常連のお客様も増えたことで、経営に自信が持てるようになりました。

〓セブン-イレブン 富士市三ツ倉店

期間限定!

30分!
集客改善
診断無料

集客改善診断

無料

受付中!

スマホで1分!
無料相談は

こちら

診断で何が
分かるのか?

- 今の集客のどこに問題があるのか?
- あなたの店舗の商圈に合った販促手法は?
- 最適な集客改善のアドバイスを受けられる!

このQRをスキャンして、
あなたのお店の
可能性をチェック!



ご近所マーケティングのできること

2つスライドの間に
答えてみて下さい。

問題1

GKMがお伝えしていること ①

問い：あなたが魚を釣るなら、
魚がどこにいるか調べますか？
それとも、適当に竿を垂らしますか？

「GKM=ご近所マーケティング」

(A)「魚の数不明 適当」

【知らないままでは、広告も品揃えも勘に頼るしかない…】

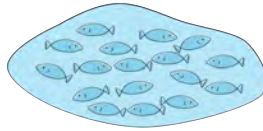
→次の一手も決まらず、売上が伸びない…



(B)「魚の数を正確に把握」

【正しく知れば、最適な品揃えと販促で売上UP!】

→新規もリピート客も増え、売上が安定!



問題2

GKMがお伝えしていること ②

問い：①お客様をA B C Dの4種類に分けられますか？
②あなたのお店のA B C Dのバランス把握してますか？



売上は4要素の組み合わせ

$$A + B + C + D = \text{売上 (客数)}$$

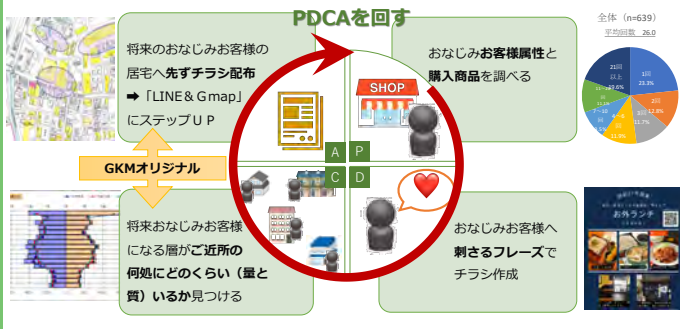
答えは?

集客改善診断

知っているのと知らないでは、大きく売上の差が出ている!!

表面のお客様の声をチェックしてみてください。

GKMが提供する仕組み



今こそ、“なんとなく集客”から卒業しませんか？

350m圏内の潜在顧客を知るだけで、売上は変わる!!

「セブン-イレブンは商圏分析なしでは出店しない!。あなたのお店は?」
セブン-イレブンは、売れる店舗にするために商圏分析を徹底しています。
しかし、多くの小規模店舗は「どこに誰がいるのか?」を知らずに商売されています。
「例えば、主婦層が多いのか? 単身者が多いのか? それを知らずに広告を打っても…」
結果、広告の効果が出ず、ムダなコストに! 隠れた大きな機会ロス(損失)です。

ご近所マーケティングなら、小規模店舗でもすぐ実践できる

- ✓ セブンの戦略を、小規模店向けに最適化!
- ✓ 「売れる顧客」に集中し、ムダな広告費削減!
- ✓ 商圏を知るだけで、売上が安定!

ごあいさつ

店舗経営をしている皆様へ

「もっと売上を伸ばしたい。でも、広告にお金をかけ続けるのは難しい…」
そんなお悩みをお持ちではないでしょうか?

ご近所マーケティングは「あなたの商圏にいる“本来来るべきお客様”を確実に集める仕組み」を提供します。実は、ほとんどの店舗が「商圏を把握しないまま集客」しており、売上を伸ばすチャンスを逃しているのです。

私たちは「店舗ビジネスの繁盛で日本を元気にする!」を理念に掲げ、商圏分析×既存顧客分析の二刀流戦略で成果を出してきました。小さな一歩で、大きな変化を。ご近所マーケティングを試してみませんか?



ご近所マーケティング株式会社
代表取締役 泉 裕 幸

Profile

セブン-イレブンで4,000店の出店支援に携わる。
商圏分析の重要性を現場で学び、小規模店舗でも実践できる
ご近所マーケティングを開発。

ご近所マーケティング株式会社

〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1-1-8 エキニア横浜5階
E-mail: info@go-kinjo.co.jp

ご予約・ご相談はこちらから **045-550-7313**

お問い合わせ



FMおおつ/PODCAST

