出店調査にかかるコストを50%カット！
～GISのマップクエスト～

GIS開発の株式会社マップクエスト（本社：愛知県豊橋市
代表取締役社長：佐藤亮介）は、エリアマーケティングソフト「楽商地図」を使った事例として、雑貨店の出店計画の例をホームページにてご紹介しています。

ニュース：
http://www2.mapquest.co.jp/campaign/navi.ashx?gid=N140606rak_store&ref=/n/apps/example/rak_storeplan.html

■楽商地図とは・・・
地図を使ったマーケティングの入門用ソフトです。
地図上で簡単に商圏分析が可能で、売上アップや経費削減のための対策に役立ちます。

■商圏分析とは・・・
お店の商圏を正しく理解する方法です。
商圏を正しく理解すると「お店を出す場所」「チラシを配る場所」「キャンペーンの内容」など、全ての分野においてレベルの高い対策をする事が可能となり、売上のアップはもちろん経費の削減も期待できます。

■商圏分析でできること
国勢調査町丁・字等データと自社データを組み合わせて、あなただけの戦略マップを作成します。
お手持ちの個別情報を地図上に表現することで商圏分析、出店計画、自社・販売店・顧客の位置の把握などを効率的に支援します。

例）
●コストが掛かる出店候補地の絞込みを短縮したい！
新規店舗出店の際、数多くの物件の中から候補となる物件を実際に現地調査を行い選定していますが、複数ある候補物件に現地調査に行くため、調査にかかる時間や人件費が多くかかります。

そこで楽商地図（エリアマーケティング）を導入することで、候補物件と競合店の位置関係やターゲットが多く住む地域を把握でき、すべての物件を現地調査しなくても条件にあった物件だけを選別できるようになりました。
効率よく出店計画を進められるため、調査にかかるトータルコストが50%削減できました。

・競合との位置関係を確認
・見込み来客数を分析
・商圏の重なりを確認
・報告書に地図を活用
など、簡単なステップで必要な分析を行うことができました。

ご興味をお持ちの方はお気軽にお問合せください。

ーーーーーーーーーーーーーー

お問い合わせはこちらから
ーーーーーーーーーーーーーー
http://www2.mapquest.co.jp/campaign/navi.ashx?gid=N140606rak&ref=https
://www.mapquest.co.jp/n/contact.html

【会社概要】http://www.mapquest.co.jp/
◇名称 株式会社マップクエスト
◇所在地 愛知県豊橋市大岩町下渡27-1
◇設立 1992年2月
◇資本金 6,000万円
◇代表者 代表取締役社長 佐藤亮介
◇事業内容
GISエンジン「MapQuest」の開発・販売
GISコンサルティングと「MapQuest」を利用した顧客ソリューションの開発・販売

＜本件に関するお問合せ先＞
株式会社マップクエスト
TEL：0532-43-0400
FAX：0532-43-0433
E-mail：sales@mapquest.co.jp
〒441-3147 愛知県豊橋市大岩町下渡27-1
Twitter：http://twitter.com/MQJP

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com