

商店街コラボボックス事業 提案概要書


提案内容	テーマ： 新・生活様式にあった、ご近所に愛されるお店をつくる！ 『ご近所マーケティング』で集客	ジャンル： 来店・売上向上支援
<p>コロナ禍でお客様の生活様式が変わり、今までの様に集客ができない！ そんな、お店の集客・運営での困りごとをマーケティングの視点からサポートします。</p> <p>誰でもできるのに9割のお店が実施していない集客方法、それが「ご近所マーケティング」です。</p> <p>閉店寸前だったお店を客数6倍にし、6年たった今も維持、コンビニチェーン2万店中、単品商品販売数が全国1位を獲得するなど、確実に売上に繋がる仕組みづくりをそれぞれのお店にあった形でご提供いたします。</p> <p>ご利用のステップ</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 無料相談会（現地セミナーの実施）：ご近所マーケティングの効果をご説明します ② ご近所商圈の調査：お店のご近所商圈を調査し、その内容をご説明します ③ 自店の顧客分析：お店の顧客を分析し、ペルソナ（ターゲット）を設定します ④ 集客施策実施：定めたお客さんへの集客（オリジナル）を実施・サポートします <p>上記をすべて実施することで、やみくもに集客するのではなく、あなたのお店での集客ポイントを見出し、狙いを定めた効果的な集客・サービス構築を行っていきます。</p>		
提案による商店街・市民（消費者・来街者）のメリット【記載必須・別紙可】		
商店街	購買データ等から客層や課題を掴み、ご近所を分析・リサーチすることで、常連客をつくり、店舗活性化に繋げることができる。	
市民 <small>（消費者・来街者）</small>	お客さまが商店街のサービスに気がつくことで、新たな利用価値を発見し、賑わいのある商店街で買い物ができるようになる。	

商店街との事業実施の進め方

まずは、弊社の「オンラインセミナーへの参加」又は「出張セミナー」の実施で、弊社サービスのご紹介&お悩み相談で、各店舗様にあった集客法・店舗活性化案をご説明します。

また、お問い合わせ受け付けやプチ講座などを「公式LINE」で行っています！

<https://lin.ee/X7by83y>



備考

ご近所マーケティング実施お客様の声・・・ <https://go-kinjo.co.jp/voice/>

公開可能期間	2022年11月1日～
提案書類の公開について	企画書や提案書類のウェブページ公開を <input checked="" type="radio"/> 希望する ・ <input type="radio"/> 希望しない

提案者情報

法人名等	ご近所マーケティング株式会社		
所在地	横浜市西区北幸1-1-8 エキニア5階		
連絡担当者	氏名	西尾 康則	所属部署等
	E-mail	info@go-kinjo.co.jp	
	Tel	080-4605-4471	
	URL	https://go-kinjo.co.jp	

※本様式は提案審査で選定された場合、横浜市ウェブページで公開されます。