

経営に関する最新情報をお届けします！

経営トピックス

Management topics

チラシ配布のヒット率を上げる
(商圈分析)
～町田市の公開データを活用する～



町田市経営診断協会 中畑 慎博 (中小企業診断士)

新規のお客様の開拓や、既存のお客様に足しげく来店いただくには、チラシのポスティングが欠かせません。お店に来ていただきたいお客様が多く住んでいるエリアにチラシを配ることができれば、ヒット率を上げることができます。

お客様候補がどこに住んでいるかを知る

町田市のWEBサイトには、丁目別年齢性別の人口データがおり、だれでもダウンロードできるのがご存知でしょうか。

町田市のWEBサイトのトップページから、「市政情報」「市の統計」「人口・世帯」「町別男女別年齢別人口表(Excelファイル)」とたどっていくと、年別のExcelファイルがダウンロードできるページに着きます。

ここから2017年のファイルをダウンロードして開いたのが次の図です。

町田別男女別年齢別人口【5歳階級】 2017年(平成29年)1月1日						
町丁名(50音順)	総数	0～4歳	5～9歳	10～14歳	15～19歳	20～24歳
町田市 総数	428,572	15,903	19,175	20,665	21,658	21,413
相原町	15,332	495	617	656	700	784
旭町1丁目	881	37	24	35	30	52
旭町2丁目	499	25	9	10	19	15
旭町計	1,040	40	27	33	32	37
旭町男	1,100	49	37	49	41	89

この表は、毎月更新されていますので、まさに最新のデータです。

ご自分のお店に来ていただきたいお客様が、どのエリアに多いかが分かるというわけです。

たとえば、洋菓子店なら30～40歳の女性が多いエリアを探せばよいでしょう。

実際にお店に来てくれるお客様の住所と照らし合わせる

上の表から、お客様候補がどこに多いか分かりましたので、それをもとに重点的にチラシを配るエリアを決めることができます。

自社で配ってもよし、ポスティング業者に指示するもよし。

このコラムでは、もう一段進んだ使い方をご紹介します。

本屋さんに、町田市の白地図が売っているのをご存知だと思います。この白地図に、実際にお店に来ていただいているお客様が、どの辺に住んでいるか書き込みます。

そうすると、実際にお店に来ていたでいるお客様が多いエリアと、お客様候補が多いエリアがずれている場合があることが分かります。

お客様候補が多いのに、実際に来ていただけていないエリアが、攻略すべき本丸というわけです。

実際にお店に来ていただいているお客様の住所を知るには

ここで疑問を持たれた方もいらっしゃると思います。「そもそも、お店に来ていただいているお客さんの住所がわからない。」

そんな時は、次のようなデータがお店にないか思い出してみてください。

①ポイントカード…たまったポイントを使うとき、商品と引き換えで受けとるカードに住所を書いていただいていますか。

②配送記録…配送や配達を依頼されたお客様に書いてもらった住所の記録はありませんか。

こういったデータがお店に無いようであれば、アンケートをとります。お店に白地図を貼っておき、お客様に丸

シールを住所につけてもらおう、という方法も有効です。

子供向け商品店の事例

次の図は、子供向け商品のお店の事例です。真ん中の星がお店、縦棒グラフは実際にみえたお客様の数、地の色が濃いほど子供が多いお客様候補エリアであることを示します。

お客様候補と実際のお客様の住所に、ズレがあることが分かります。

つまり、地の色が濃いのにお客様が少ないエリアにチラシを配れば、ヒット率が上がると想定できます。詳しくはお問い合わせください。

