#### Question

# 6

# 顧客の行動範囲を見極める

# **Q.** 顧客数の拡大のため、商圏拡大を考えているが、どのようにすればいいか?

**要旨** 商圏は、自社を中心として、同心円で考える例が多く見受けられます。しかしながら、実際の商圏は、幹線道路沿いに広がっていることが多く、幹線道路沿いであれば、遠方からでも来訪する顧客が増えることが通常です。そして、幹線道路沿いに競合がいなければ、来訪する確率が高くなります。

一方で、新聞折込チラシは同心円状に配布することが多くなります。これは、自社近隣 の新聞販売店単位で依頼するためであり、配布エリア外をポスティングでカバーすること が、商圏拡大の有効策となります。

### 解説

#### 1. 現状商圏の把握

顧客の住所データを把握しており、日頃からダイレクトメール送付などを行っている場合は、地域別の顧客割合を定量的に把握できますが、住所データを保有しない場合は、アンケート調査を行って把握します。個人は特定できなくてよいので、「町丁目」単位で把握することを目指します。

アンケート調査を行う場合は、貴重な機会であることから、「性・年代」「自社に来店する理由(気に入っている点)」「自社への要望」も合わせて聴取し、今後の改善につなげることが重要です。

アンケートの回収率を高めるためには、 記入を顧客に任せるのではなく、真摯な姿 勢で、「今後もお客様に喜んでいただきた いので…」と伝えて、時間をかけず、顧客 と目線を合わせて聞いた上で、聴取者が記 入するとよいでしょう。その際は、「性・ 年代別」は聴取しなくても、見た目で判断 すれば傾向把握には十分です。

## 2. 商圏拡大余地の検証

アンケート調査の結果から、顧客数割合 の濃淡を分析すると、通常は幹線道路沿い に多くの顧客が集まる現象が生じます。

これは、幹線道路を生活導線として利用する顧客が多いためであり、これらの顧客の存在により、自社の商圏を幹線道路沿いに遠方まで拡げる傾向が強くなります。

一方で、新聞折込チラシは新聞販売店単位であることから、幹線道路沿いの遠方顧客には届いていないことが多く、ポスティングでカバーすれば、商圏拡大につながります。







# 顧客の生活導線に合わせて商圏を拡げる ~顧客の行動範囲の把握~

#### くご提案のポイント>

- ・商圏は同心円状ではなく、幹線道路沿いであれば、遠方からの顧客も存在します。
- ・幹線道路沿いに競合がいなければ、来訪確率が高くなり、狙い目となります。
- ・アンケート調査により、現在商圏の地域別の濃淡を確認することが重要です。
- ・新聞折込チラシの配布で行き届かなかった「幹線道路沿いの遠方エリア」を、ポス ティングでカバーすることで、商圏拡大につなげることができます。

### 1. アンケート調査の実施

現在商圏を顧客アンケート調査で把握することから始めます。

その際は、以下の項目を真摯な姿勢で聴取して、聴取者が記入することで、回収率が高まり、改善への気づきが得られます。

居住地(町丁目単位)

性・年代別 (見た目判断) 来店理由 (…がよい)

要望 (改善策へ)

# 2. ポスティングの活用(実行のための方策)

ポスティングエリアを町丁目単位で指定し、追加配布エリアとすることで、これまで新聞折込チラシで呼び込めなかった顧客を新たに呼び込み、商圏拡大を実現します。

ネット上でエリア指定すれば、該当エリアのみポスティングを行う Web サイトもあり、 自社で簡単に取り組むことができます。







