

匠

TakumiMap News Letter

地図情報で、御社に眠る顧客データを金の卵に換える新世代マーケティングGIS

トレンドセッター「団塊世代」を標的とした営業マン展開戦略とは？



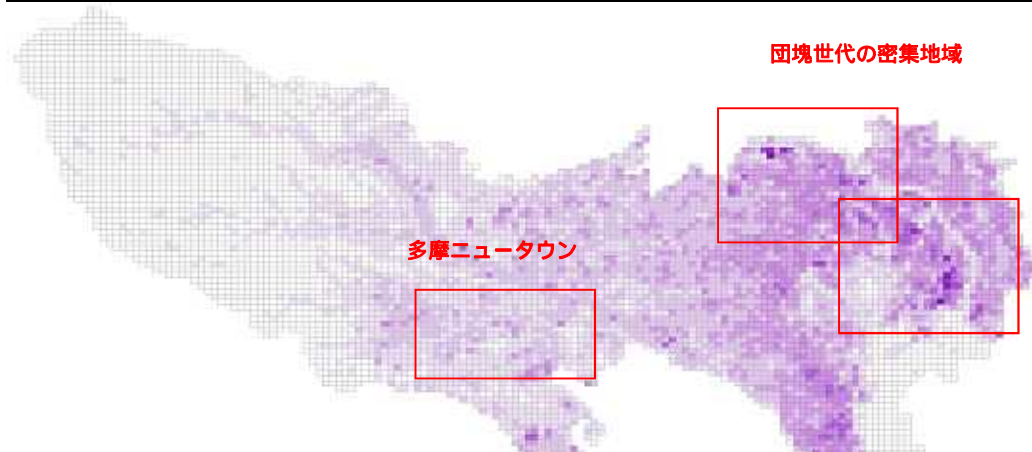
『2007年問題』；第二次世界大戦直後の日本において1947年から1949年にかけての第一次ベビーブームで生まれた世代である団塊世代が、**会社を一齐退職する現象のことだ。**仕事人間、同一人格、などと揶揄されがちな同世代だが、かのライブドア事件の被告、堀江貴文氏がフジテレビ買収劇を仕掛けた際に“支持する”と答えた率が最も高かった（共同通信世論調査）という、実は“**熱いマインド**”をもった世代でもある。

このような団塊世代であるが、その可処分所得の高さも相まって、多くの業界から次世代の消費の立役者として大きな期待を寄せられてきた。ところが、実際に販売現場から聞こえてくるのは「**どうも、団塊の世代の姿が、いまひとつ見えてこない**」という声ばかり。

たとえばあなたが営業マネージャーだとしたら、今後どのようにして団塊世代への営業戦略を練るだろうか？。今回はTakumiMapを使って団塊世代向の営業マンの展開戦略を練ってみることにしよう。

費用対効果の高い営業戦略の構築はTakumiMapにお任せ！

東京都内における団塊世代（55歳～59歳人口）の分布マップ



色が濃いほど団塊世代の居住人数が多いことを示すが、郊外型団地の代表核である多摩ニュータウン周辺よりむしろ23区内、とりわけ東側に団塊世代の居住が集中していることが見てとれる。

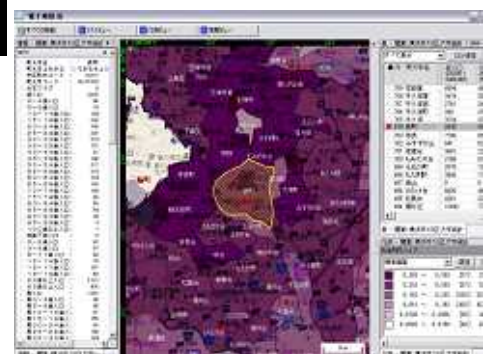
ターゲットとなる営業エリア選定にTakumiMapを用いてみよう。団塊の世代といえば、ニュータウン族が代表的との先入観がある。ところが左図の分析から、代表的な郊外ニュータウンである多摩ニュータウンに、意外に団塊世代居住が少ないことが明らかになるのである。



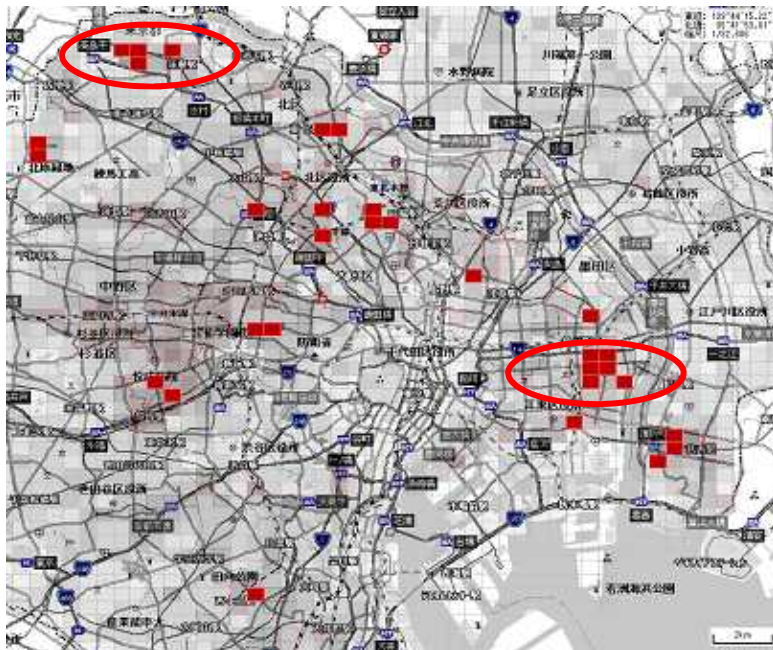
ネットの時代だからこそ、地図によるリアルとの連携が重要！

従来、店頭売りが主流であった小売の現場で、ワンクリックで化粧品を買う主婦や、お昼御飯をコンビニの宅配で購入する単身赴任のお父さんの出現による**個宅配送需要が急激に高まっている**。あなたが店長であれば、**増える個宅配送と少ない配送要員との狭間で、顧客満足と業務効率化を天秤にかけながら大いに悩むことになるはずだ。**

そんな時にお勧めなのが、このTakumiMap。最大の特徴は、**ほとんどの機能がクリック操作だけでおこなえてしまう点だ**。しかもやる気の高い店長さんが複雑な分析をしたい！と思うとき、そのニーズに応えるだけの**高度な分析ポテンシャルも秘めている**、まさに初心者から地図情報の“匠”までを対象とした、リーズナブルな新世代地図情報システムだ。**まずは無料でお試しからどうぞ！**。（連絡先は次ページをご参照ください）



TakumiMap積極活用で、効率的な営業戦略の構築に成功！



さて、ここでさらなる営業効率の向上を図るためには、**営業範囲の絞り込み**だ。左の地図は、団塊世代の居住者数が多い地域（上位1%）であり、且つ共同住宅が密集している地域（上位1%）を示したものだ。赤塗の地域が、その地域である。この地域はつまり、**団塊世代向の営業活動が効率よく行いやすい地域**である、ということが出来るだろう。その中でも特に面積が多い、北區高島平付近と、江東區大島付近に着目してみよう。

北區高島平付近

江東區大島付近



営業戦略の仮説検証はTakumiMapで！

営業活動は仮説検証、とよく言われる。事前にしっかり方針を整理して、実行した後に検証する、というのがその主旨だ。ここで紹介したのは、営業活動の仮説構築に効果を発揮した、という事例だが、たとえば戦略実行の結果、**獲得した顧客の名簿は簡単な操作でTakumiMap上に表示できる**訳で、それを元に営業活動の“穴”を確認できるのだ。このようにTakumiMapは**営業戦略の検証フェーズでも、効果を存分に発揮できる**のである。

ご覧頂ければ一目瞭然、両方に広がるのは**UR都市機構（旧公団）の団地**である。あなたが営業マネージャーなら、たとえば団地商店街活動への支援、個宅配送業者とのアライアンス、重点的なチラシ配布など、**集合住宅向に効率的に営業を進める数多くのプラン**が頭に浮かんでくるはずだ。つまりTakumiMapによって、多摩ニュータウンへの営業マンの重点投入という当初の戦略を、より**効率的な都心集合住宅へのプル型の重点販促活動**へと切り替えることができたのである。

TakumiMapの機能をそのままに！レポティングサービスいよいよ開始！

御社だけの『高効率・業務戦略マップ』づくりをリーズナブルに最速支援！

今なら特典 Vol.1

スポットでリーズナブル！
ベーシックサービスは
30000円～の特別プライス

今なら特典 Vol.2

最速翌日納期！
ベーシックサービスは仕様
合意の翌日にデータをご送付

今なら特典 Vol.3

メールでのご相談！
顧客データ活用アドバイスを
メールで1回相談・ご返信！

今なら特典 Vol.4

トレーニング・サービス！
25ライセンス以上購入した法人様に
使用トレーニング・サービスを提供

地図情報で“見える”マーケティングへ
株式会社匠技研®

本ニュースレター、並びに商品・サービス内容に関するお問い合わせは

電話 03-5765-5343

FAX 03-5765-5342

Eメール customer@takugi.com

株式会社 匠技研 匠レポティング担当宛までどうぞ
〒105-0022 東京都港区海岸2-1-23 ベイサイド5階