

長坂ショッピングセンター協同組合

大型店との競争を

勝ち抜くためには

ACTIVE KUMIAI

近年、山梨県内全域で県外大手資本による大型店舗が出店されている。このような中、地元の小規模商業者により設立された長坂ショッピングセンター協同組合(藤森正司理事長)では現状の売上を保つため、競合店対策に必要なノウハウ取得に関する講演会を開催した。

講演会講師を務めた経営コンサルタン

トの上條資男氏(Forum・K主宰)は、客が店を選ぶ基準「商圈分析」等について説明した後、「物理的条件」が相手より勝っている事が、心理的条件より重要であることを強調した。これは、よほどの特別な商品でない限り、一般的な商圈を飛び越えて来店する顧客は少数であること。また、店舗面積を広くとる(見せる)ことが、その他のサービスよりも重要であることを示した事である。また競争の原理「客が店を選ぶ基準」は、商品が豊富に揃っている店、気軽、自由に買物できる店、信頼できる店、そして価格の安い店の4つ



講演する上條氏

であると併せて説明した。

上條氏は、講演会前に個別店舗を視察し、店舗のレイアウトについても分析を行い、新たなレイアウトについて提案を行うなど、熱弁を奮い、参加者からも活発な意見交換が行われた。

本講演会において説明されていない項目については、来年2月に開催される第2回講演会において説明されることとなった。

個別店舗の分析も併せて行った

