

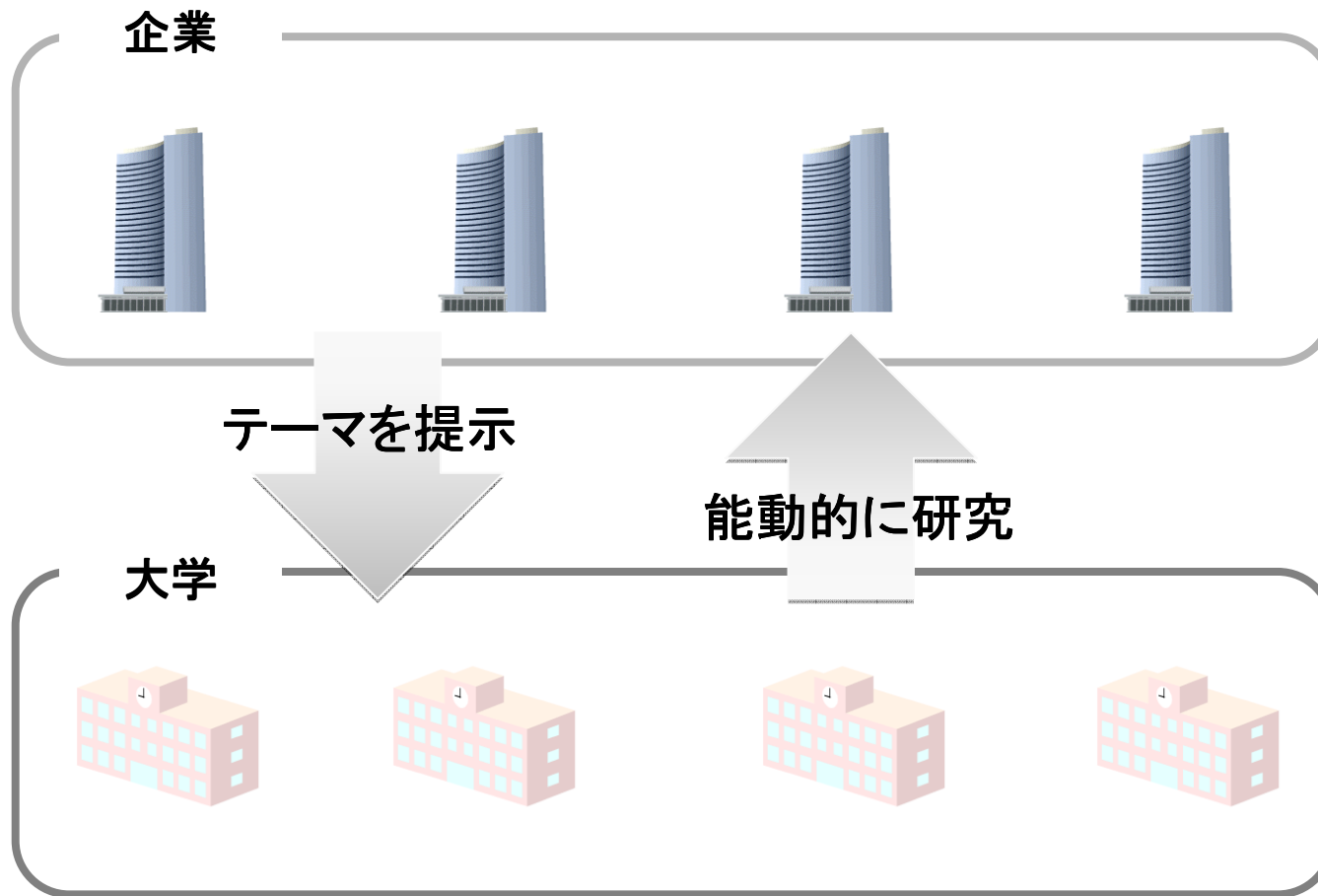
顧客ニーズと立地の関係

a7p21090

鈴木元也

はじめに・・・

山岳チャレンジプログラム (課題解決型研究コンペ)



産学チャレンジプログラム

会社名：(株)CFSコポーレーション

店舗名：ハックドラッグ

テーマ：ハックドラッグの都市型店舗に求める、お客様に繰り返しご来店いただける便利性的のあるサービスとは？

内容：店舗ごとの客層を分析し、ターゲットとすべき層の仮説を立てます。お客さまから支持されるサービスを提案し、期待される効果を考えてください。

目的

HAC



テーマ

繰り返し来店したくなるサービス



顧客満足度を上げる



どのようにして満足度を上げる？



顧客満足度を上げる

産学チャレンジプログラム

会社名：(株)CFSコーポレーション

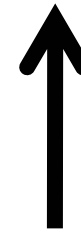
店舗名：ハックドラッグ

テーマ：ハックドラッグの都市型店舗に求める、お客様に繰り返しご来店いただける便利性的あるサービスとは？

内容：店舗ごとの客層を分析し、ターゲットとすべき層の仮説を立てます。お客さまから支持されるサービスを提案し、期待される効果を考えてください。



立地

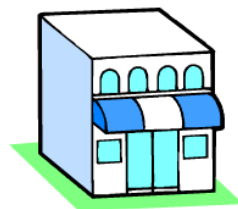


売り場面積

+

顧客ニーズ

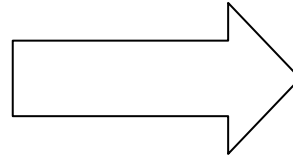
あ



立地条件

客層





アンケート



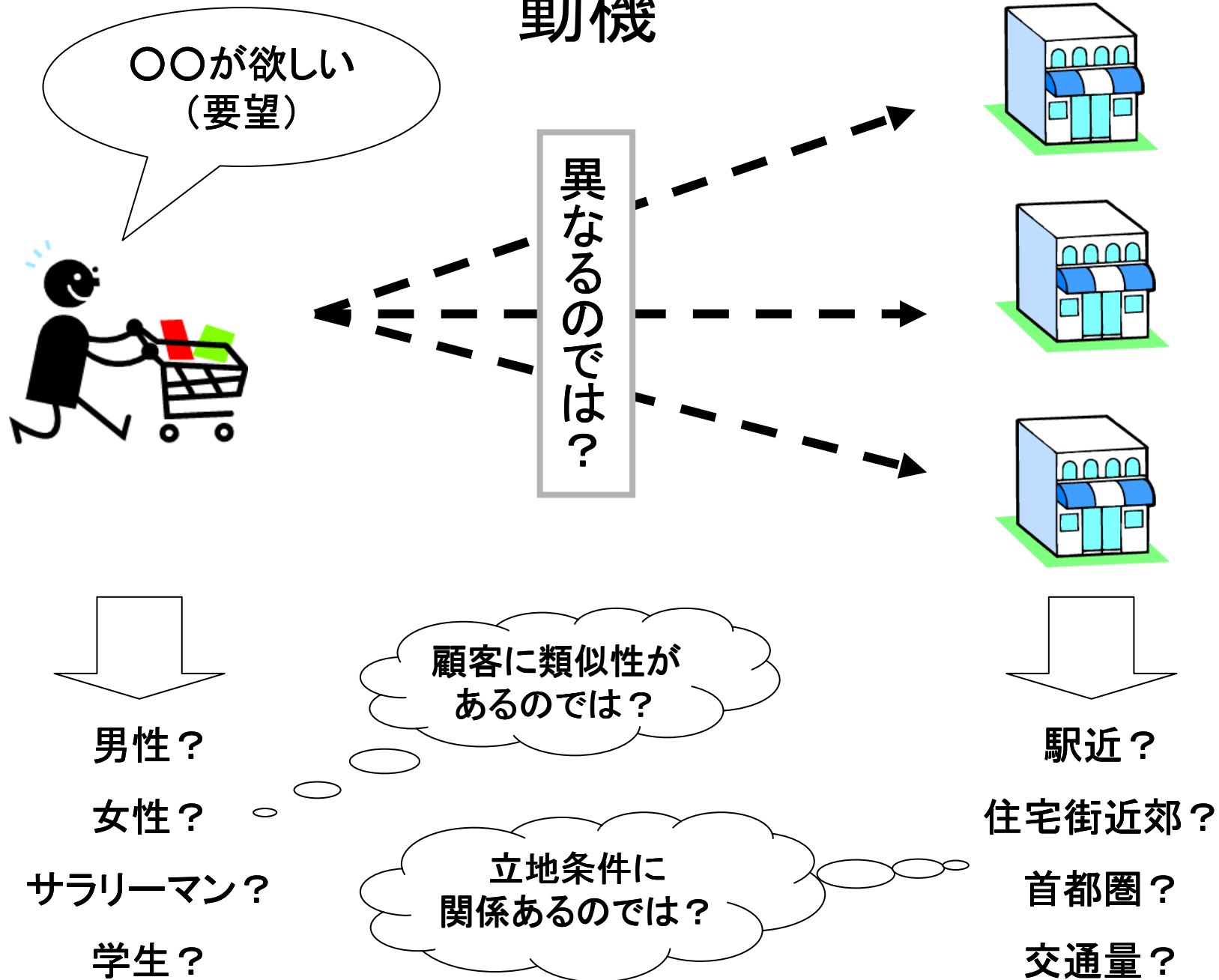
【対象】
ハックドラッグ来店者

アンケート内容

「ドラッグストアにも求めるもの」
2009年2月27日調査(株)ハー・ストーリー

参考に作成

動機



動機

設計



重要視

- 立地条件
- 顧客ニーズ

現実