

MarketAnalyzer产品简介

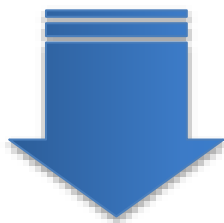
~可视化的市场分析~



上海优事商务咨询有限公司
<http://www.youshi-tech.com>

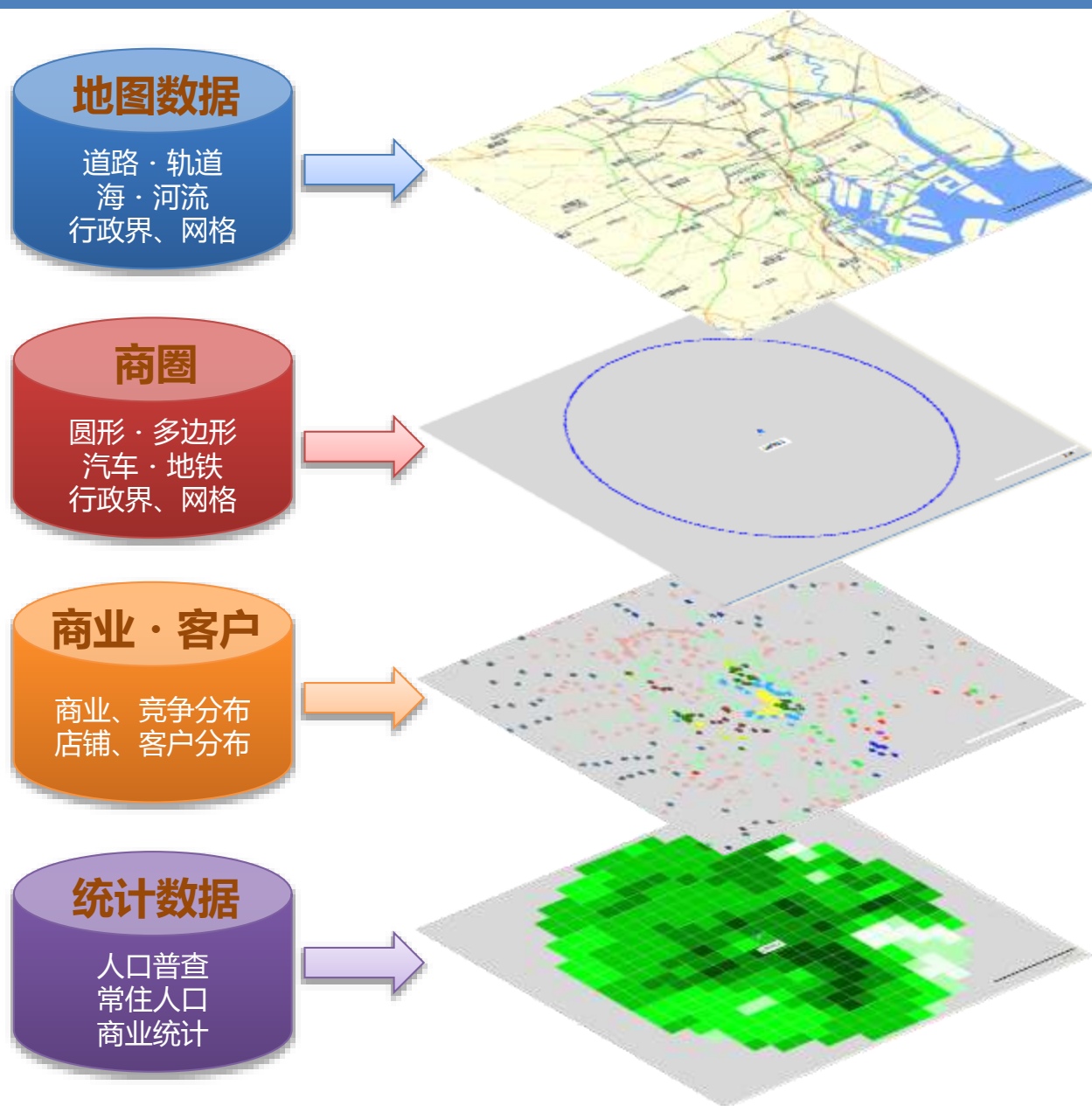
Geographic Information System

地理信息系统

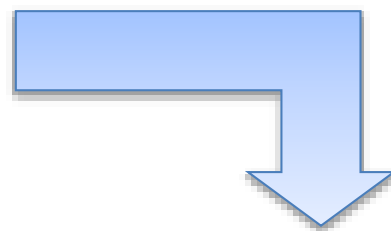


将各种信息可视化展现的工具

使用细分区域
地区·商圈的
居住特征·商业特征·富裕度·发展潜力，
在了解自己公司的强势和弱势区域
的基础上，
制定开店战略、执行并测量效果的过程。



结合地图、公司内部数据、
统计数据后在地图上可视化
展现的系统。



MarketAnalyzer™

单机版（普及版&专业版）、在线版、企业内部定制版 -> 根据企业自身发展需要选择适合自己的系统



MarketAnalyzer (选址赢家)

网点规划

选定拓展城市

规划开店数量

开店余地检索

商圈分析

人口分析

商业分析

竞争分析

销售额预测

整理店铺数据

店铺归类

多元回归分析

会员分析

会员分布

来店方式

市场占有率

行销分析

聚焦行销区域

选定行销手段

评估行销效果

基于GIS (地理信息系统) 的商业选址与商圈分析解决方案

业界	导入部门	顾客需求	使用频率较高功能	具体描述
餐饮 流通 零售	餐饮店连锁 配送、外卖连锁 GMS、大型零售商 食品超市 药店连锁 汽车用品连锁 眼镜连锁 家居中心 专卖店（优衣库等） 4S店 私塾 手机贩卖店 家电贩卖店	开发部、拓展部 · 新开店候选地的选址分析 · 开店区域检索 · 将竞争店铺匹配到地图上 · 案件进度管理 · 销售额预测演示	商圈生成功能 登录、检索功能 分析功能	· 商圈生成功能 · 出行时间商圈 · 地铁商圈 · 目标值商圈 · 登录点 · 哈夫模型
	行销部、市场部、营运部	· 将客户数据匹配到地图上 · 将POS数据匹配到地图上 · 按区域计算市场占有率 · 投递广告 · 广告媒体的最优化 · 分析客户数据后提高销售额 · 既有店铺的DM策略	登录、检索功能 分析功能	· 登录点 · 合计点 · 统计项目的交叉统计 · 目标值商圈
	经营企划部	· 店铺拓展规划 · 公司经营政策的参照资料 · 店铺改造（停业/新建）	商圈生成功能 登录、检索功能	· 商圈的合并、分割 · 区域检索功能 · 一览生成商圈功能 · 将实际销售数据读取到地图上 ⇒将自己公司的销售实际数据匹配地图上后分区域更直观地表现销售业绩
金融	银行证券公司	开发部、拓展部	“ 同上	“ 同上
	消费金融	行销部、市场部、营运部	“ 与上述销售企划需求相同	“ 同上
	信用卡、信用社	经营企划部	“ 与上述经营企划需求相同	“ 同上
其他	弹子房、娱乐店	开发部、拓展部	“ 同上	“ 同上
	运动中心	行销部、市场部、营运部	“ 与上述销售企划需求相同	“ 同上
	付费老人院、陵园等	经营企划部	“ 与上述经营企划需求相同	“ 同上
地产开发	承包商 商业地产开发商 公寓开发 设计公司	开发企划部 经营企划部 市场部等 · 制作商业开发计划 · 制作招商资料 · 公寓开发计划、DM投递效果测量	商圈生成功能 分析功能	· 商圈生成功能 · 出行时间商圈 · 登录点 · 自动生成Excel报表
厂商 批发商	食品、日用品 酒类、饮料 化妆品、医药品 汽车、综合电器等	销售部、经营企划 · 零售支持 ⇒给批发企业·合作商家的演示资料 · 管理销售据点的实绩 · 销售据点的区域最优化	商圈生成功能 分析功能	· 登录点 · 自动生成Excel报表 · 势力圈分析
广告商	广告、印刷公司 投递广告公司	系统部 市场部等 · 制作给客户的附加值提案资料 · 制作广告投放区域的提案资料 · 分析地铁车辆中拉环广告的最优化路线	商圈生成功能 登录、检索功能	· 商圈生成功能 · 地铁商圈 · 自动生成Excel报表
咨询	经营咨询 会计师事务所	加盟店开发支援 诊疗所开业支援 · 生成给客户的附加值提案资料 · 生成诊疗圈调查资料 ⇒诊疗所的需求预测资料	商圈生成功能 分析功能	· 商圈生成功能 · 登录点 · 自动生成Excel报表

连锁门店是联系商家和客户的关键桥梁和纽带，是商家**拓展市场份额**、服务广大客户的重要途径。

门店选址是商家对**目标市场细分**和**市场定位选择**的反映，在一定程度上决定了**未来的客流量**、顾客购买能力及消费结构、以及**潜在客户规模**，从而影响到企业的市场竞争力。

建立规范化和精细化的门店选址方法与模型，有助于将有限的资源投入到需求迫切、产出最大的地方去。

管理比较粗放

依靠专家意见

手工填表打分

主观性较强



费时费力

无客观统计数据

无定量评估模型

依赖基层数据

1. 看得见的市场分析

※一目了然地掌握已开业店铺与竞争对手的分布情况与地区特性。

2. 高效、标准化的网点规划与商圈分析

※构建不依存于人为主观判断的公司内部标准化、可视化、规范化的调查分析流程。

3. 瞬间获取物业周边的人群、竞争对手分布

※提升工作效率并把您宝贵的时间投入到更重要更有价值的工作中。

4. 覆盖中国大陆全境的高精度人口统计数据

※乡镇街道、居委、网格单位的常住人口及人口普查统计数据供您选择。

5. 专业化的售后支持团队（20年开发销售实绩）

※从软件升级、售后服务、案例交流到运用指导为止的全方位支持团队。



实际导入行业

- **饮食 · 零售业** : GMS / 家居中心 / 药店 / 餐厅 / 快餐
- **生产厂商** : 化妆品 / 啤酒 · 饮料 / 药品 / 医疗器械 / 服装 / 烟酒 / 食品批发商
- **服务业** : 健身中心 / 游艺中心 / 卡拉OK / 电影院
- **金融业** : 银行 / 消费金融 / 保险 / 咨询服务
- **其他** : 建筑 / 不动产 / 医院 / 私塾 · 培训中心 / 广告 / 通信

标准搭载功能

1. 地图操作
(放大缩小、地图拖动、距离测量等)
2. 商圈生成&分析功能
 - 2.1 圆形·多边形·圆形嵌套商圈
 - 2.2 汽车·助动车·自行车·徒步商圈
 - 2.3 商圈的合并与分割
 - 2.4 统计商圈内信息
 - 2.5 多个商圈同时上色·图表显示
 - 2.6 交叉上色
 - 2.7 利用统计数据检索目标区域
 - 2.8 生成目标值商圈
 - 2.9 自动生成商圈
3. 登录、编辑店铺与客户信息
4. 匹配店铺与客户信息
5. 检索、统计店铺与客户信息
6. 区域检索、选址候选地检索
7. 自动生成Excel报表
8. 栅格分类上色
9. 道路按颜色区分显示
10. 点矩阵分析
11. 区域矩阵分析
12. 图标绘色
13. 点序列
14. 蜘蛛网地图
15. 打印(普通打印、绘图打印)
16. 数据导入导出
17. 哈夫模型分析(竞争力分析)

标准搭载功能

18. Google Earth联动功能
<将在MarketAnalyzer中分析的结果自动匹配到Google Earth(卫星照片)上,此功能需要另外安装Google Earth软件>。

可选功能(定制开发)

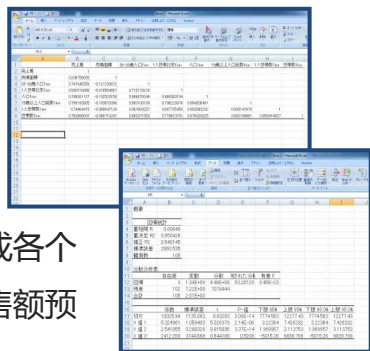
1. 地址匹配功能
<以地址为关键字把用户自己的数据导入到MarketAnalyzer中并生成用户自己的统计数据。用户可将自己的统计数据与MarketAnalyzer中自带的人口统计数据进行市场占有率等分析。>
2. 选址候选地自动抽出功能
<根据统计数据自动抽出最佳开店候选地并生成列表>
3. 销售额预测功能
<根据统计数据及相关数据预测店铺的销售额>
4. 地铁商圈功能
<按地铁站生成地铁到达商圈>

多元回归分析

发现影响销售额的要素 / 预测销售额 · 聚客预测

探索性地使用各种统计指标与店铺面积、座位数等企业内部数据来进行多元回归分析并构建不同分类的销售额预测模型。

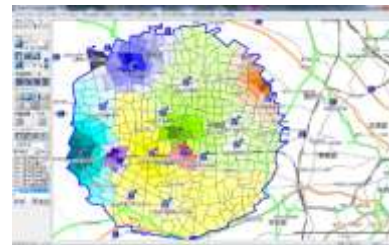
在与聚类分析方法并用的基础上生成各个分类的模型后可实现更加精确的销售额预测。



哈夫模型分析 (竞争力分析)

销售额预测 · 聚客预测

使用哈夫模型分析功能可计算出店铺商圈内从各个区域来店的吸引力。在与商圈内人口和消费金额进行加乘后即可模拟计算出考虑了竞争要素之后的市场规模。



【哈夫模型】哈夫模型是美国经济学家哈夫开发出来的新引力分析模型，被普遍应用在零售行业的竞争力分析中。

聚类分析 (Cluster Analysis)

对店铺进行分类 / 掌握不同分类店铺的畅销品

在流通、零售、餐饮行业中大家都开始对店铺进行聚类分析后探讨MD的最优化、业态变更的必要性分析以及预测销售额。



本功能在结合空间信息 (GIS) 与店铺信息的基础上来进行店铺聚类分析。可在分析不同分类店铺的畅销品与开发适合商圈特性的业态等市场分析中有效发挥作用。

开店余地分析

开店规划 · 店铺的整合

「在对网点进行规划时怎样找到符合我们开业的区域？」自动搜索出开店余地之后对这些候选地按优先顺序进行排序。



Ex：上图中绿色商圈为通过系统自动检索出的市场规模本身很大，且不太受自己公司及竞争对手已有店铺影响的开点余地商圈。

瀚立商业管理（上海）有限公司简介

现代社区商业运营与管理的专业服务供应商，专注于社区商业的全程资产管理服务与包租服务。在城市开发与规划理念日新月异的今天，瀚立旨在通过其先进的运营模式、专业的管理水平，为社区居民营造休闲舒适的互动平台与方便快捷的消费环境，为现代社区商业中心开发商带来最大化的价值增值。



<http://www.hellenasset.com/>



新都汇商业中心（江镇）项目

导入MarketAnalyzer的背景

我们做社区商业，需要对周边社区的人口有清晰准确的了解，包括性别、年龄、学历、消费习惯等。之前通过政府部门、年鉴、网站及问卷等方式，需要耗费大量的人力物力。MarketAnalyzer将软件应用与地理人口数据相结合，数据直观高效，大大提高了项目调研的进度。

MarketAnalyzer在实际业务中的运用

我们可通过MarketAnalyzer查询出项目周边商圈的人口结构，以根据不同年龄、性别和学历的人群分析消费倾向。

用MarketAnalyzer来进行选址分析

~网点规划（拓展战略）~



技研商事国际株式会社
(上海优事商务咨询有限公司)

开店战略（网点规划）用一句话概括来讲就是：

决定**[在哪里]**、**[开多少家]**、**[以什么顺序]**来开店。

这其实就是降低不良店铺最重要、最根本的战略。



具体来讲就是决定以下三件事情。

- 1、决定开店区域与整体的开店数；**
- 2、决定开店区域内的开店优先顺序（制作开店战略地图）；**
- 3、在各细分区域内的开店战略地图基础上制定中长期计划。**



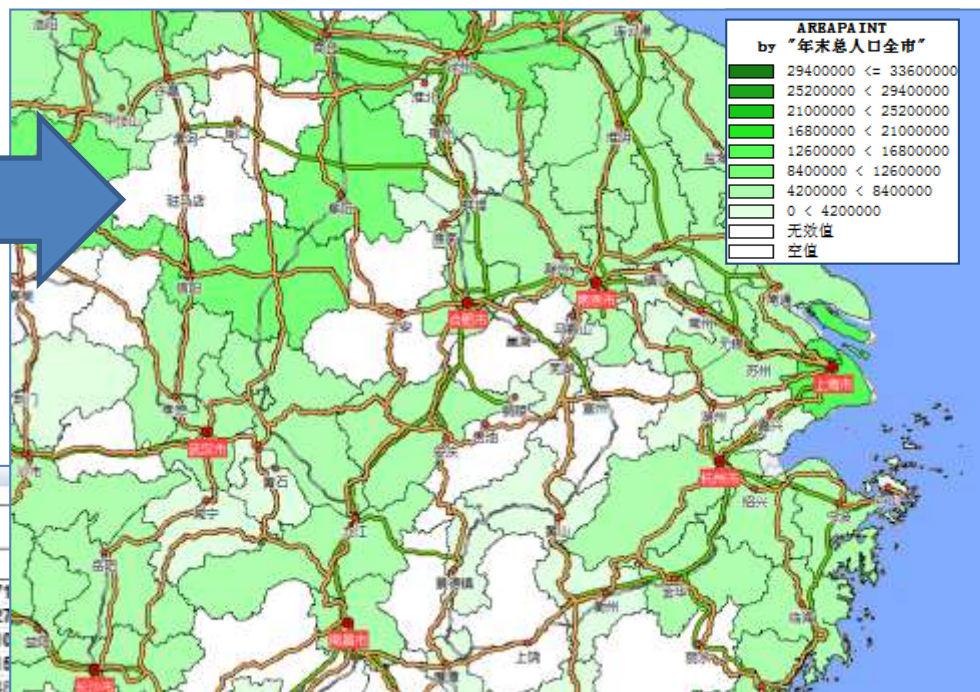
MarketAnalyzer是您制定开店战略（网点规划）时强有力的辅助决策工具。

找出适合自己公司发展的区域，
集中**人力、物力、资金、信息**的基础上
更有效率的开店

在了解竞争对手开店情况的基础上，
明确进攻区域和防守区域，
制定战胜对手的开店战略

分析目标用户群（市场）的质和量，
探寻到现在为止没有发现的
发展潜力区域

最终目的就是
扩大销售额并达到利益最大化



根据需要可添加过往几年的城市统计年鉴
 <结合地理分布及统计指标他探讨可进入的城市>

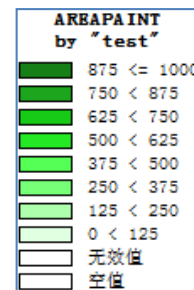
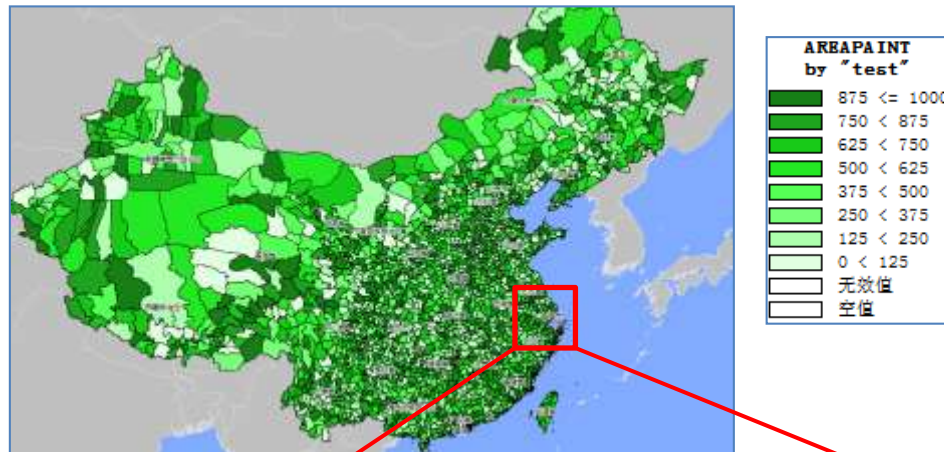
城市	人口					
	年末总人口(万人)		年平均人口(万人)		自然增长率‰	
	全市	市辖区	全市	市辖区	全市	市辖区
城市合计	124776.67	38866.02	123642.33	38338.70	5.72	4.71
北京市	1257.80	1187.11	1251.81	1180.87	0.83	1.27
天津市	984.85	807.02	982.35	804.96	0.41	0.10
河北省	7298.04	1295.12	7257.36	1276.09	9.65	6.15
石家庄市	989.16	243.87	983.29	243.33	10.69	6.48
唐山市	735.00	307.53	734.45	307.26	0.57	1.97
秦皇岛市	288.30	86.38	287.77	84.50	2.07	3.74
邯郸市	963.50	148.15	953.20	147.75	20.48	7.38
邢台市	732.03	71.51	725.33	68.49	16.94	17.62
保定市	1161.01	106.10	1158.15	106.18	3.21	6.56
张家口市	465.97	89.90	464.14	89.77	7.68	2.35
承德市	372.96	58.33	372.43	56.42	3.97	7.77
沧州市	730.89	53.91	724.19	53.60	15.17	13.98
廊坊市	419.02	80.38	416.18	80.71	8.90	6.16
衡水市	440.20	49.06	438.23	40.08	6.97	10.08
山西省	3473.63	972.46	3458.48	974.14	3.90	5.98
太原市	365.50	285.01	365.31	285.08	5.77	5.76
大同市	317.51	155.91	316.56	155.30	9.16	9.39
阳泉市	130.78	69.12	130.52	68.94	4.04	3.48
长治市	331.54	72.71	330.58	72.42	3.48	7.98
晋城市	216.23	34.86	216.38	34.58	-1.81	9.53
朔州市	159.07	65.17	158.22	64.41	8.33	10.30
晋中市	320.96	59.52	320.48	59.20	2.36	3.88
运城市	503.68	65.91	503.65	65.90	1.67	1.14
忻州市	307.55	52.89	307.23	52.88	2.60	0.88
临汾市	437.32	83.58	437.18	83.44	2.89	4.01
吕梁市	383.49	27.78	372.37	31.99	5.87	6.95

- 1.人口
- 2.劳动力与就业
- 3.三次产业的单位从业人员
- 4.单位从业人员就业结构
- 5.按行业分组的单位从业人员
- 6.土地资源
- 7.综合经济
- 8.工业总产值
- 9.工业企业数
- 10.规模以上工业总产值分组
- 11.规模以上工业企业财务
- 12.固定资产投资
- 13.商业经济
- 14.外商直接投资
- 15.财政
- 16.金融劳动工资
- 17.学校数
- 18.专任教师数
- 19.在校学生数
- 20.文化
- 21.卫生
- 22.交通运输
- 23.邮电
- 24.通信
- 25.供水、供电
- 26.城市煤气用量
- 27.城市道路与交通
- 28.环境治理投资额



中国2010年人口普查分县资料
出处：国家统计局 中国统计出版社

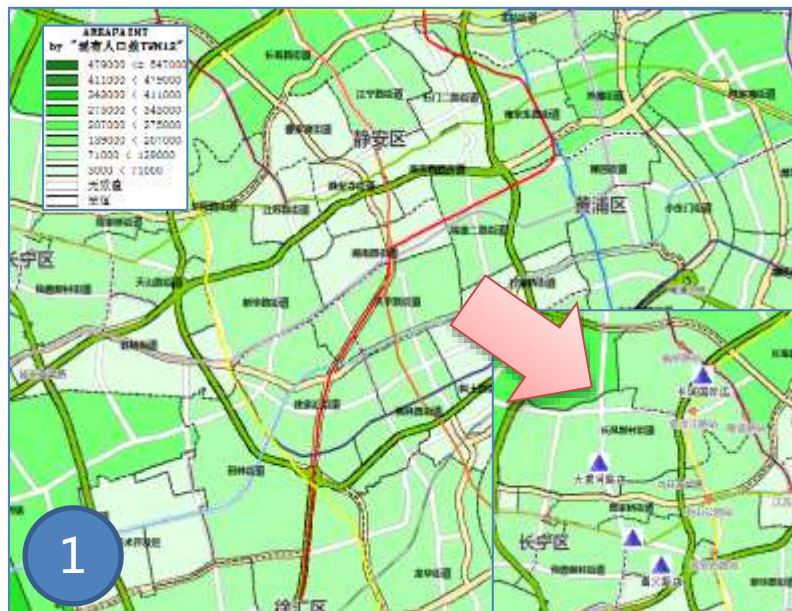
《中国2010年人口普查分县资料》作为2010年人口普查专题数据集之一，它涵盖了2010年全国各县级单位的人口分布、结构以及家庭居住状况等多项指标，是继2000年人口普查之后又一系统、翔实的县级大型人口数据资料。



地区	合计				户籍人口	少数民族人口比重	非农户口人口比重 (%)	城乡人口	
	合计 (人)	男 (人)	女 (人)	性别比 (女=100)				城镇人口 (人)	乡村人口 (人)
北京市	19612368	10126430	9485938	106.75	12554049	4.09	61.79	16858692	2753676
市辖区	18827262	9727900	9099362	106.91	11845658	4.01	62.84	16446857	2380405
东城区	573180	284906	288274	98.83	619886	5.18	84.1	573180	
西城区	674531	338835	335696	100.94	801675	5.36	81.98	674531	
崇文区	346073	169572	176501	96.07	333063	4.23	87.19	346073	
宣武区	568784	283735	285049	99.54	535825	7.49	84.44	568784	
朝阳区	3545137	1824922	1720215	106.09	1886554	3.96	69.46	3532257	12880
丰台区	2112162	1078178	1033984	104.27	1054136	3.4	67.86	2098632	13530
石景山区	616083	316238	299845	105.47	360326	3.42	79.96	616083	
海淀区	3280670	1694525	1586145	106.83	2178283	4.1	71.83	3208563	72107
门头沟区	290476	147785	142691	103.57	243302	1.67	67.86	248547	41929
房山区	944832	485713	459119	105.79	774080	2.96	47.07	635282	309550
通州区	1184256	610533	573723	106.42	661846	4.07	47.47	724228	460028
顺义区	876620	455205	421415	108.02	582184	3.6	39.95	471459	405161
昌平区	1660501	889306	771195	115.32	535402	3.99	53.28	1310617	349884
大兴区	1365112	738570	626542	117.88	602909	3.58	38.33	965683	399429
怀柔区	372887	196954	175933	111.95	279486	8.46	34.54	253088	119799
平谷区	415958	212923	203035	104.87	396701	1.04	42.14	219850	196108
县	785106	398530	386576	103.09	708391	5.95	36.78	411835	373271
密云县	467680	236488	231192	102.29	429342	7.52	34.44	257449	210231
延庆县	317426	162042	155384	104.28	279049	3.65	40.22	154386	163040



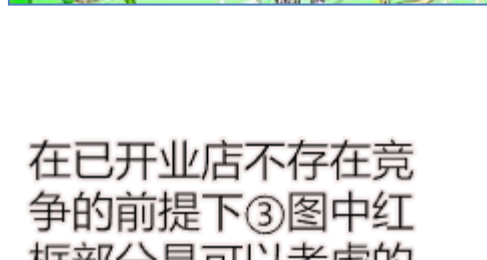
- 1、总人口、户籍人口、城乡人口、家庭户人口
- 2、分年龄、性别的人口
- 3、人口自然变动、迁入人口
- 4、各种受教育程度人口
- 5、各职业大类人口和未工作人口
- 6、各行业门类人口及三次产业人口比重
- 7、人口婚姻状况和妇女生育状况
- 8、家庭户住房状况



比如先查看人口较多的区域 (颜色越深代表人口越多)

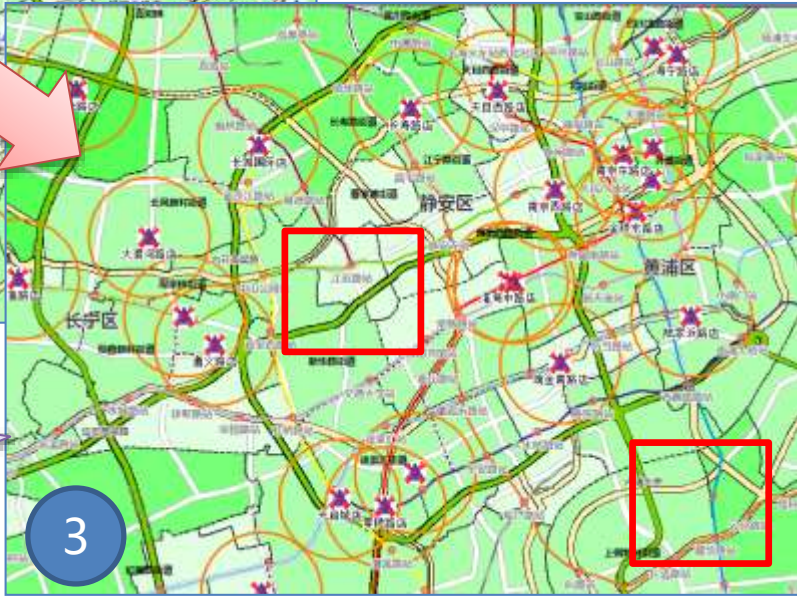
Point: 根据企业自身情况设置开店条件后规划店铺网点。

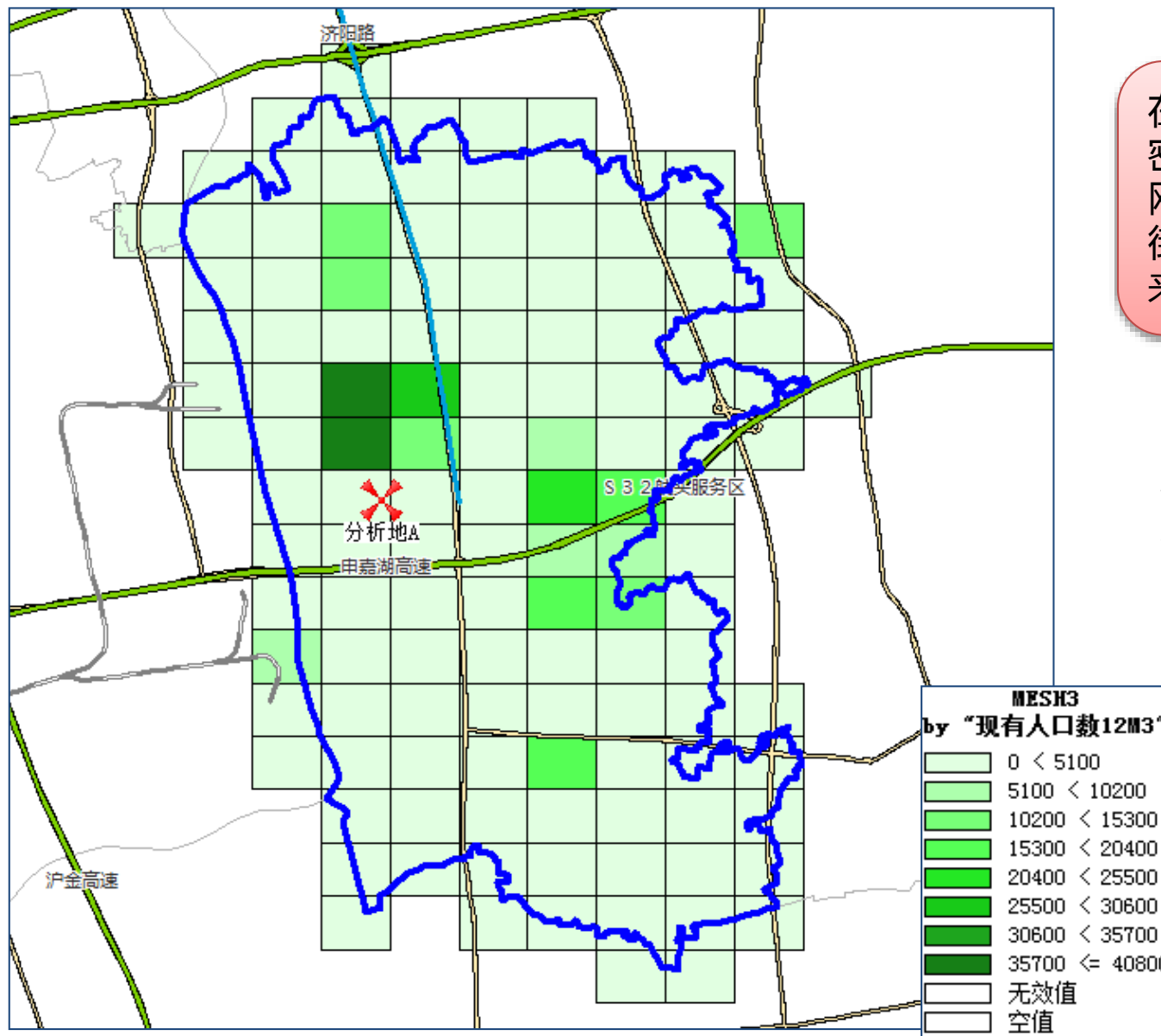
然后把已开业的店铺显示在地图上。



在已开业店不存在竞争的前提下③图中红框部分是可以考虑的布点区域。当然还需要看红框区域内竞争对手是否较多等其他要素。

最后设置店铺商圈后寻找开点余地。





在依据人口数量和人口密度规划完乡镇街道的网点数量之后根据乡镇街道内的网格人口分布来合理分配网点的数量。

从宏观到微观的网点布局与规划。

每个1km网格内的人口数量

无风地带战略

不存在竞争，独占并垄断商圈的战略。商圈虽然商业还不是很发达，但因为处于独占地位，所以能充分获得销售额。为了防止竞争对手的后续渗入，需要拿到最好位置的店铺。

市场力选择战略

商圈的商业比较发达，虽然竞争对手较多但还是有充分开店余地的进入战略。概括来说就是商圈虽小但因为商业很发达所以能充分获得销售额的战略。

认知度至上战略

在某个广域区域内集中开店的战略。概括来说就是在商业较发达的区域内同时开设多家相同品牌的门店后提高该区域的认知度，从而提升销售额和利润的战略。

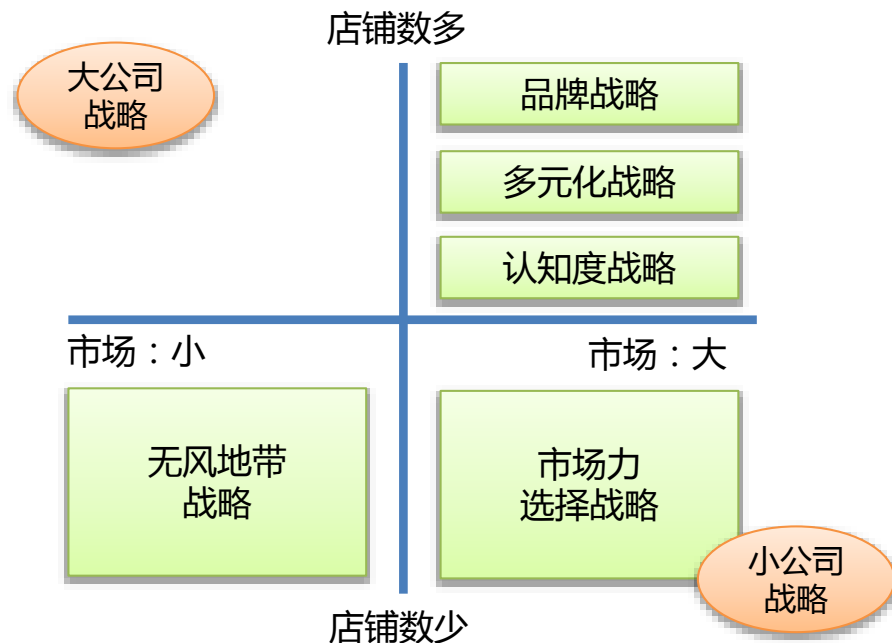
多元化战略

在某区域内集中布置完相同品牌的门店的基础上，为了提升自己公司市场占有率而采取的一种多元化，多品牌的战略。即开设不同业态的门店来满足客户各种各样的需求。

品牌战略

在实现区域内集中开店的基础上**从填补店铺间空白商圈及满足不同功能化需求的灵活开店**，比如在医院、学校、工厂、员工宿舍内等设施内开设的功能店。

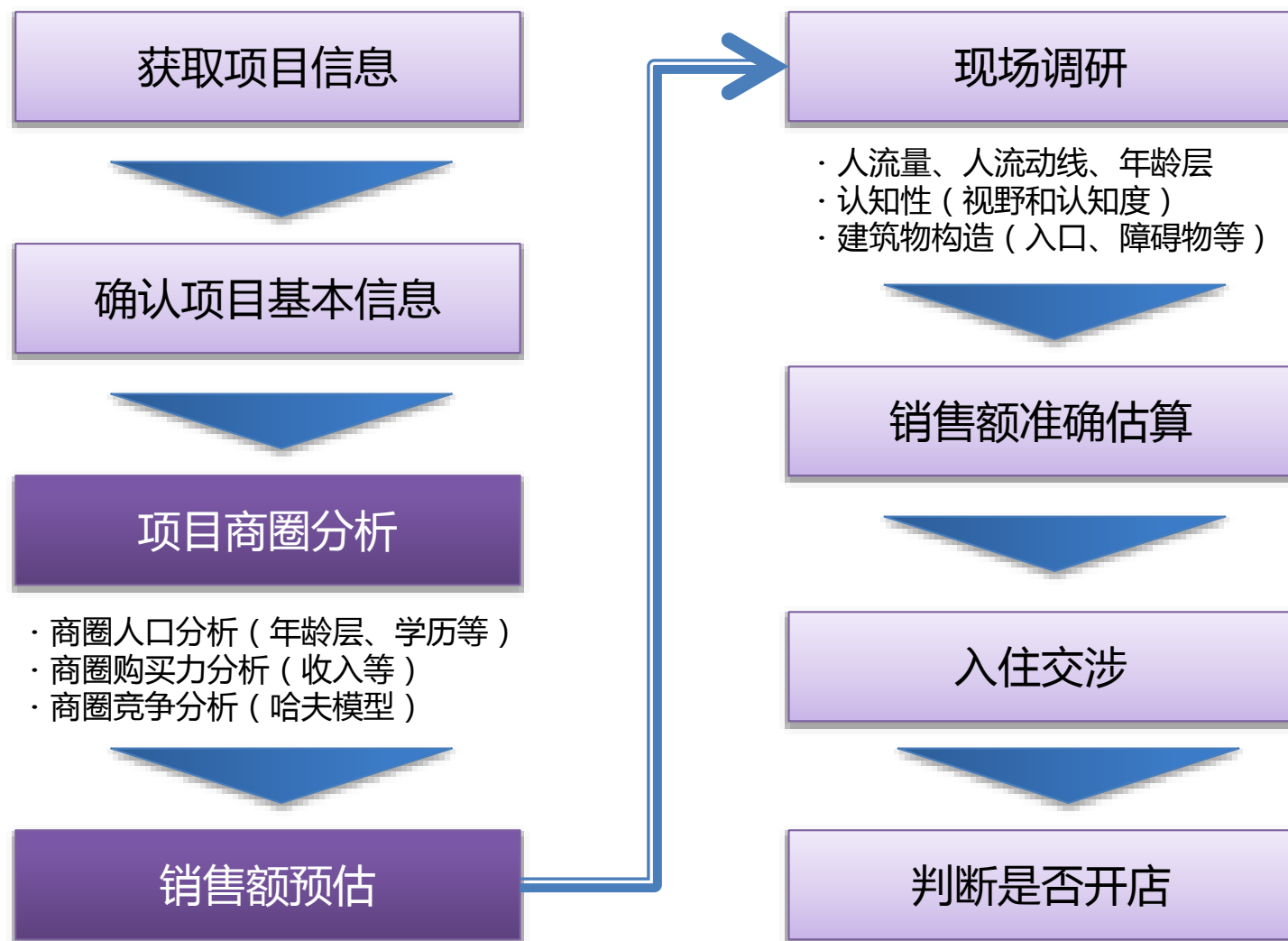
让MarketAnalyzer来协助您更高效和更直观的制定您的开店战略！

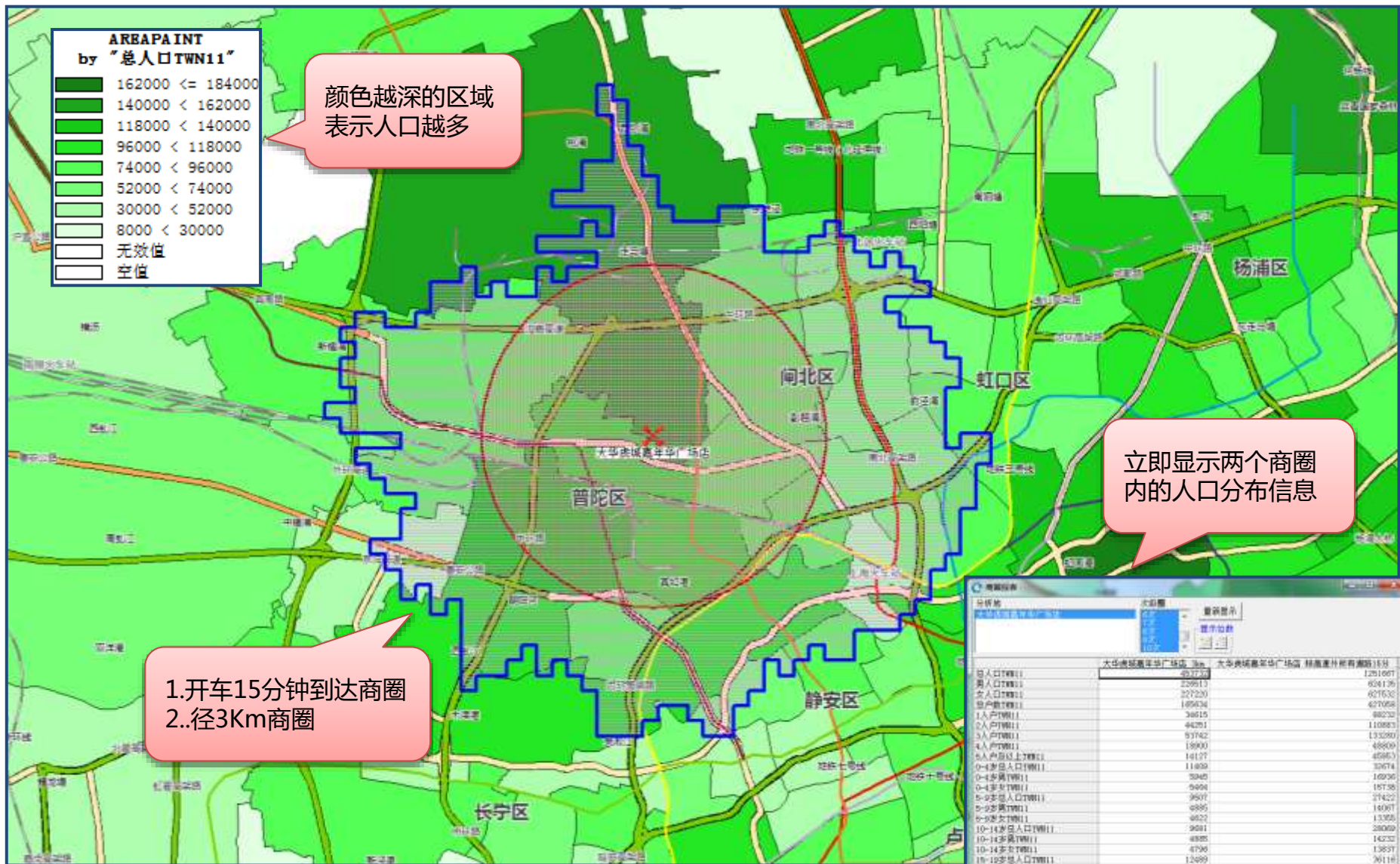


用MarketAnalyzer来进行选址分析 ~商圈分析~



技研商事国际株式会社
(上海优事商务咨询有限公司)

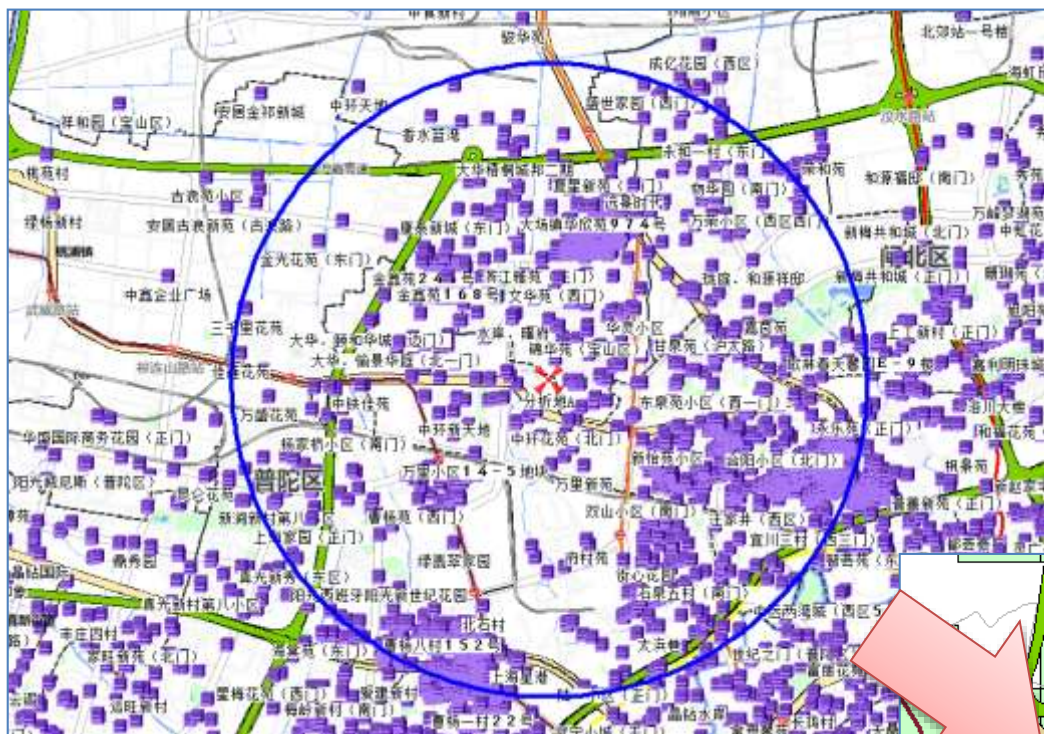




AREPA INT
by "总人口TWN11"

162000 <= 184000
140000 < 162000
118000 < 140000
96000 < 118000
74000 < 96000
52000 < 74000
30000 < 52000
8000 < 30000
无效值
空位

总人口TWN11	423273	1281067
男人口TWN11	226913	628119
女人口TWN11	227220	627632
总户数TWN11	149434	427058
1-4岁TWN11	34615	48232
5-9岁TWN11	44201	110883
10-14岁TWN11	53742	132080
15-19岁TWN11	15900	45609
20-24岁TWN11	14127	45363
25-29岁TWN11	11409	32674
30-34岁TWN11	3340	16936
35-39岁TWN11	9494	15738
40-44岁TWN11	3601	21422
45-49岁TWN11	6885	14067
50-54岁TWN11	4672	13328
55-59岁TWN11	3681	23009
60-64岁TWN11	4885	14232
65-69岁TWN11	4796	13837
70-74岁TWN11	12499	26118
75-79岁TWN11	6270	18205
80-84岁TWN11	6219	17851



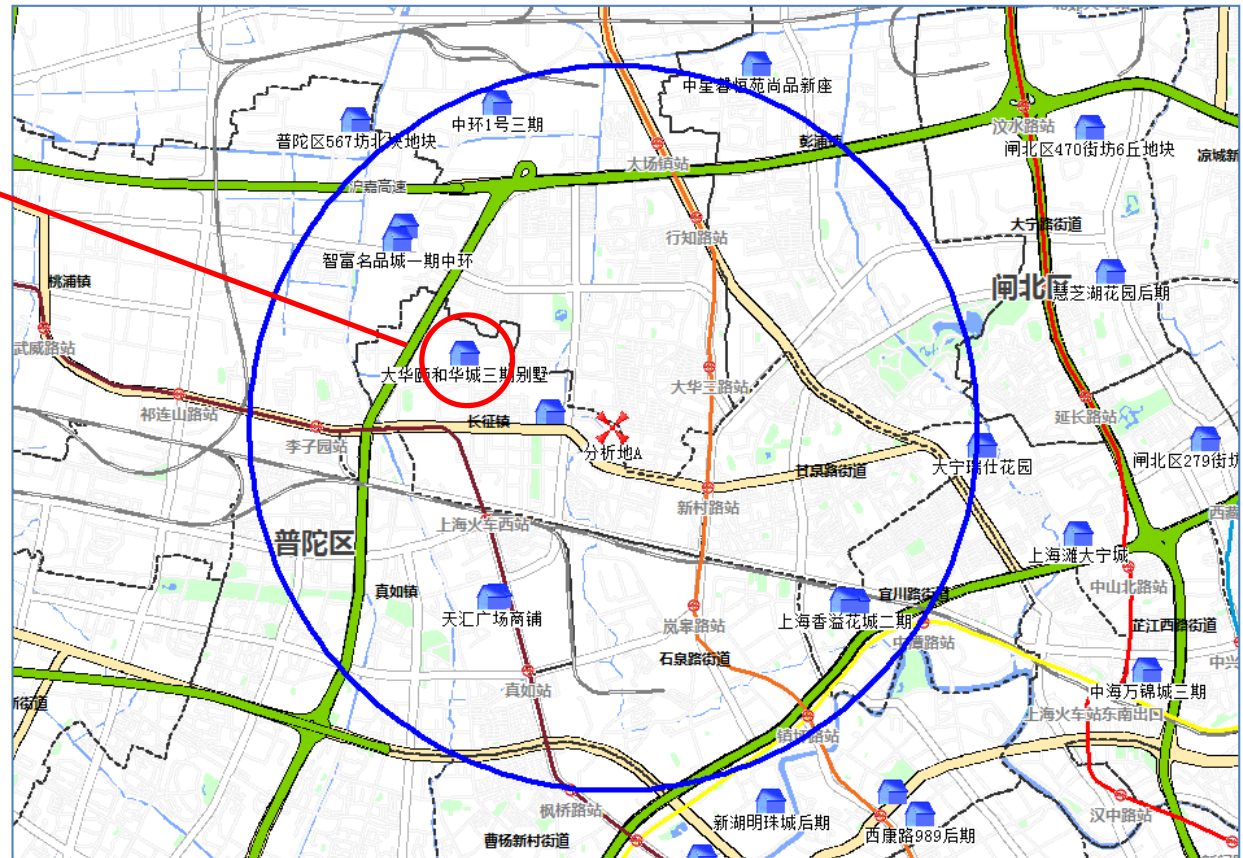
将开业候选地商圈内的小区都显示在地图上

按1Km或者500m网格单位来查看人口密度 (网格单位人口)



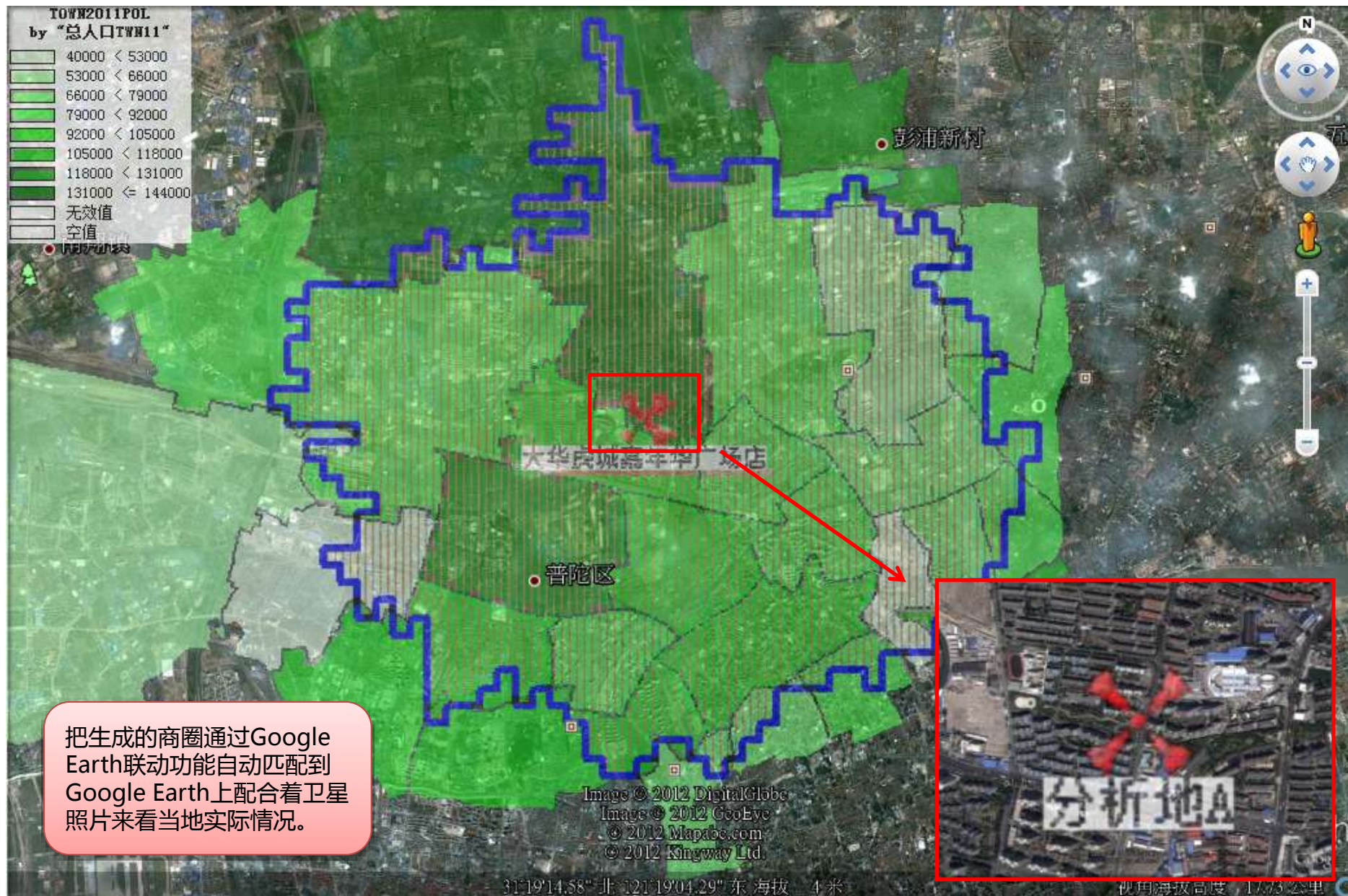
颜色越深的区域表示人口越多

报表	
管理编号	00000132
种别	
名称	大华颐和华城三期别墅
地址	武威东路477弄
图片1	
图片2	
图片3	
图片4	
图片5	
文件1	
文件2	
文件3	
文件4	
配置级别	
在建住宅户数	513
在建住宅面积	188,386
在建住宅交付日期	06/2014
计划住宅户数	
计划住宅面积	
计划住宅交付日期	
未来总户数	513
均价	55,000
备注	



商圈内在建住宅一览表

名称	地址	在建住宅户数	在建住宅面积	在建住宅交付日期	未来总户数	均价	备注
大华颐和华城三期别墅	武威东路477弄	513	188386	06/2014	513	55000	
智富名品城一期中环	古浪路188	540	62400	03/2013	540	35000	
智富名品城后期	古浪路188	1540	168000		1540		未开盘, 交付时间待定, 均价待定
中鹰黑森林三期	新村路1717弄	200	21754		200		未开盘, 交付时间待定, 均价待定
上海香溢花城二期	石泉东路168弄	2554	295120	12/2013	2554	38000	
上海香溢花城三期	石泉东路168弄				1452		规划中
天汇广场公寓天玺	兰溪路900弄	870	134026	11/2013	870	23000	2013年11月陆续交付使用
天汇广场商铺	兰溪路901弄	350	50000		350		未开盘, 交付时间待定, 均价待定
中环1号三期	真北路358弄	765	70165	07/2013	765	25000	



3分钟内轻松输出Excel报表

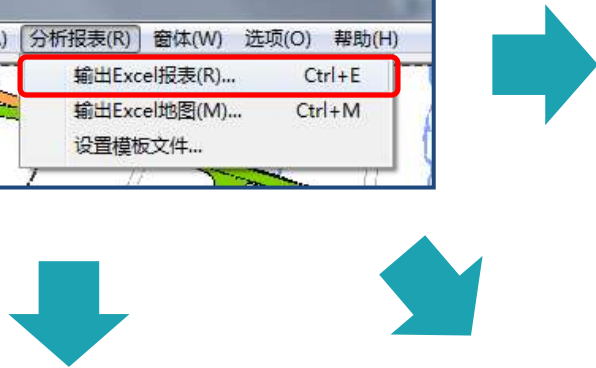


商圈报表: 大华虎城嘉年华广场店 (除高速外所有道路15分)

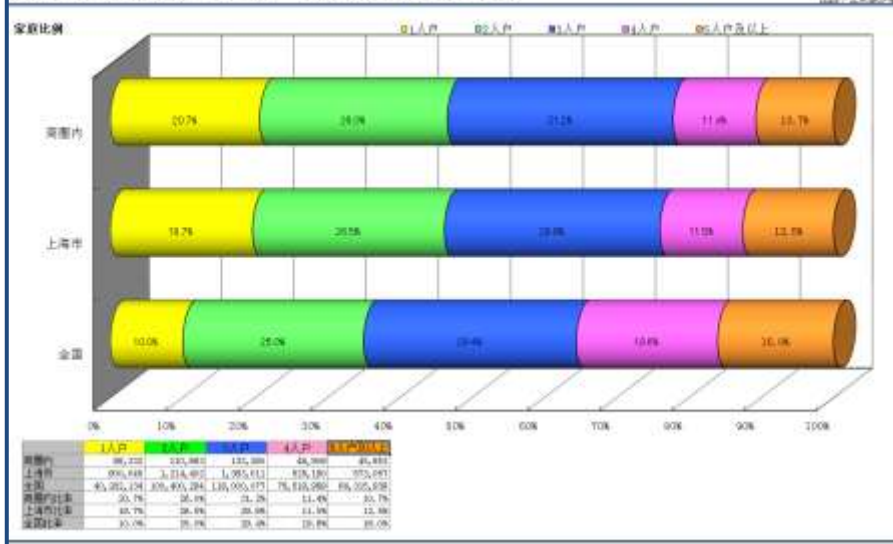
人口总数	商圈内		商圈外	
	总数	男性	女性	占比
总人口	1,274,927人	574,124人	46.9%	574,803人

分年龄人口	商圈内		商圈外	
	总数	男性	女性	占比
0-4岁	32,474人	16,238人	5.0%	16,236人
5-9岁	37,432人	18,716人	5.0%	18,716人
10-14岁	38,009人	19,005人	5.0%	19,004人
15-19岁	36,118人	18,059人	5.0%	18,059人
20-24岁	39,358人	19,679人	5.0%	19,679人
25-29岁	274,888人	137,444人	5.0%	137,444人
30-34岁	18,254人	9,127人	5.0%	9,127人
35-39岁	49,865人	24,933人	5.0%	24,932人
40-44岁	53,229人	26,615人	5.0%	26,614人
45-49岁	36,558人	18,279人	5.0%	18,279人
50-54岁	290,228人	145,114人	5.0%	145,114人
55-59岁	203,473人	101,737人	5.0%	101,736人
60-64岁	271,589人	135,795人	5.0%	135,794人
65-69岁	98,299人	49,150人	5.0%	49,149人
70-74岁	43,954人	21,977人	5.0%	21,977人
75-79岁	52,488人	26,244人	5.0%	26,244人
80-84岁	36,773人	18,387人	5.0%	18,386人
85岁及以上	27,989人	13,995人	5.0%	13,994人
9-14岁	98,298人	49,150人	5.0%	49,149人
15-19岁	844,822人	422,411人	5.0%	422,411人
20-24岁	218,824人	109,412人	5.0%	109,412人

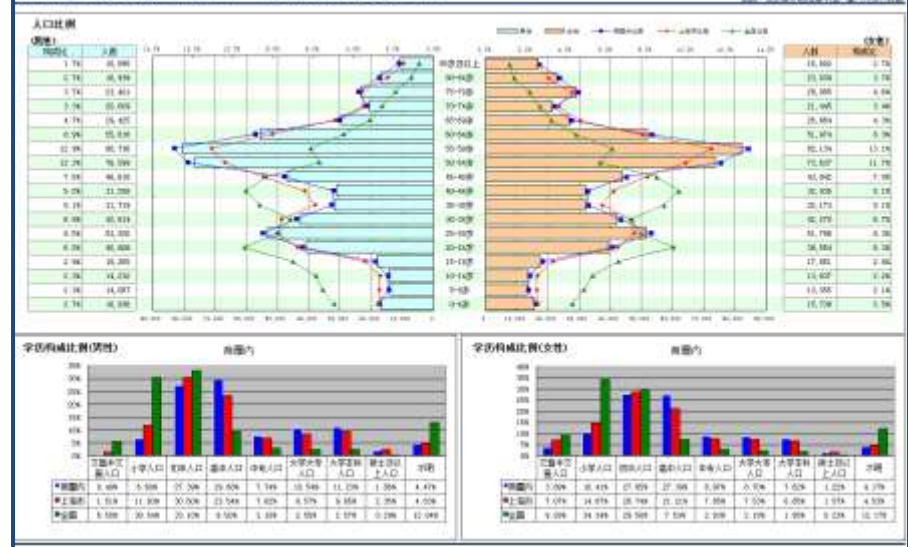
分学历人口	商圈内		商圈外	
	总数	男性	女性	占比
文盲半文盲人口	27,493人	13,747人	0.5%	13,746人
小学人口	238,402人	119,201人	0.8%	119,201人
初中人口	344,472人	172,236人	2.7%	172,236人
高中人口	477,484人	238,742人	20.7%	238,742人
大专人口	234,884人	117,442人	7.7%	117,442人
大学本科人口	128,558人	64,279人	20.3%	64,279人
大学专科人口	117,863人	58,932人	11.2%	58,932人
硕士及以上人口	18,232人	9,116人	1.0%	9,116人
合计	24,974人	12,487人	4.3%	12,487人



家庭特性: 大华虎城嘉年华广场店 (除高速外所有道路15分)



人口特性: 大华虎城嘉年华广场店 (除高速外所有道路15分)



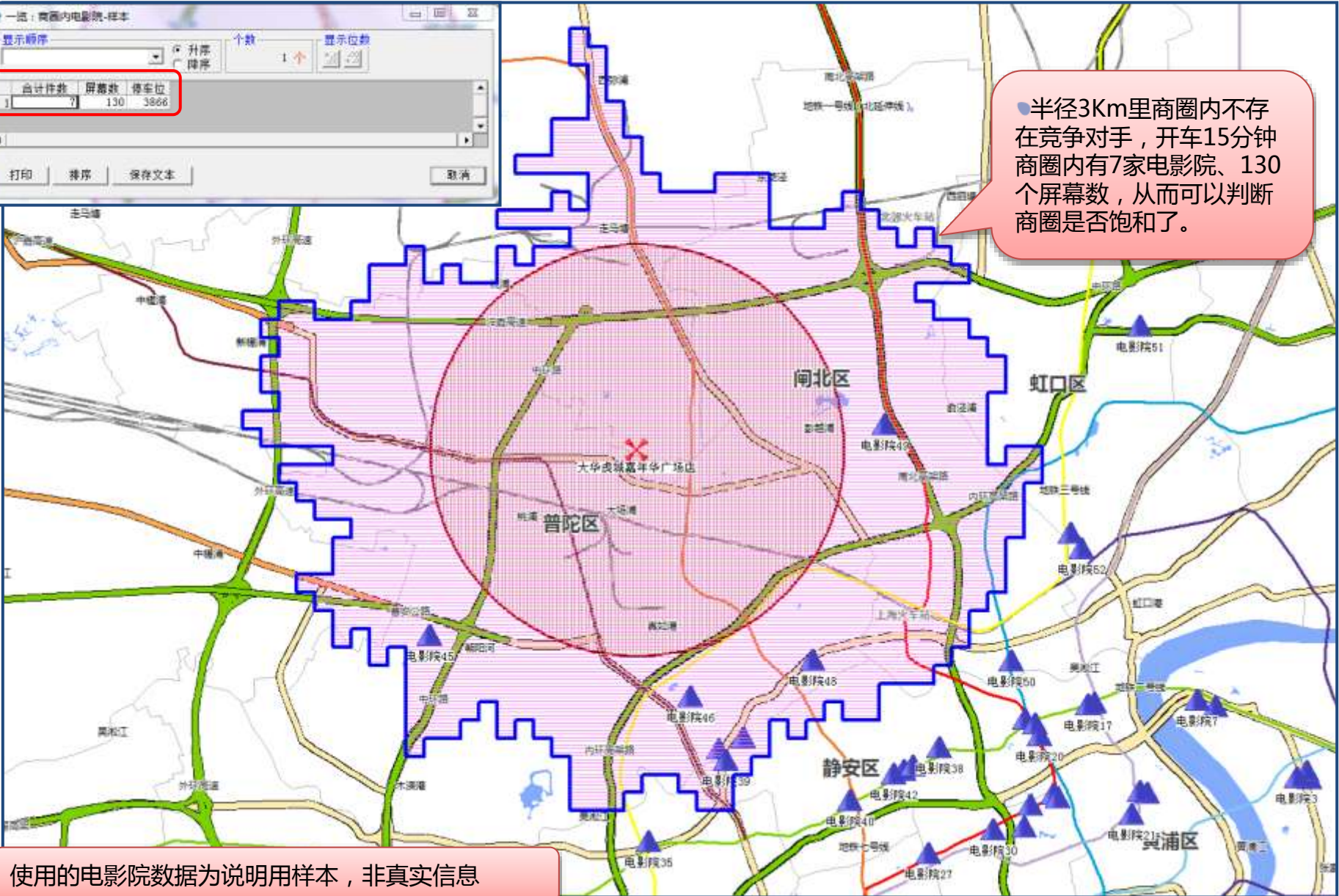
一流：商圈内电影院-样本

显示顺序

个数 1 ↑

合计件数	屏幕数	停车位
7	130	3866

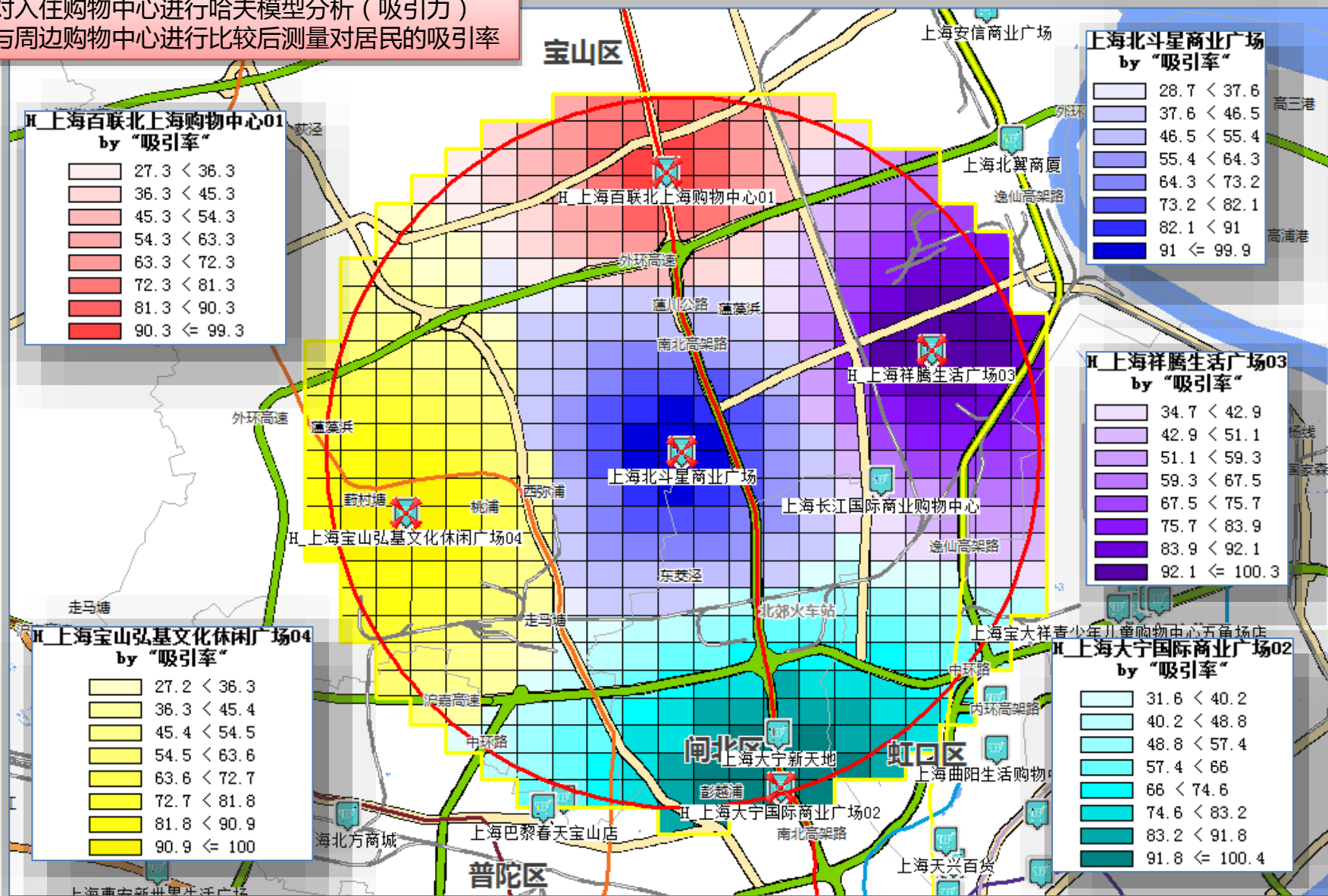
打印 排序 保存文本 取消



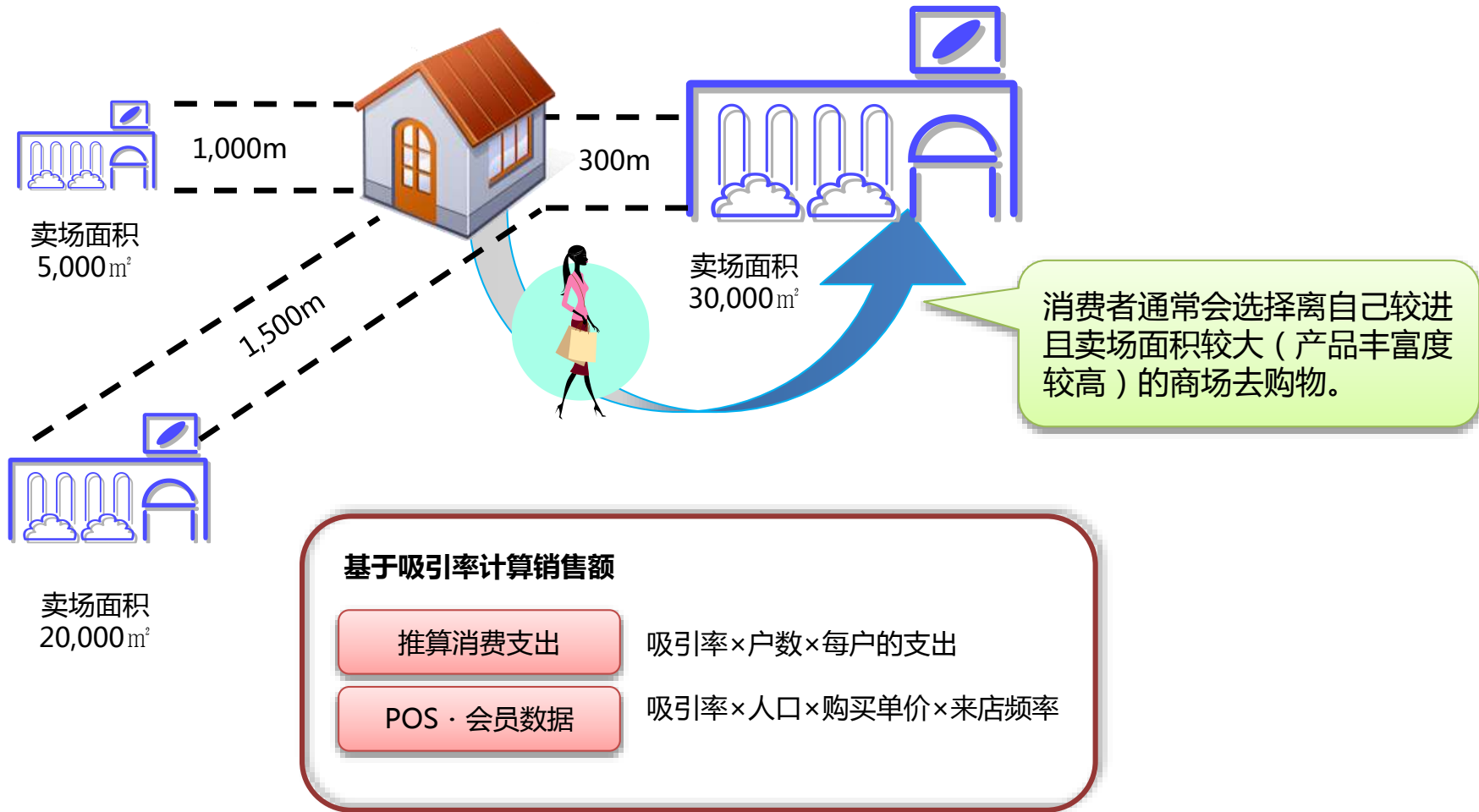
●半径3Km里商圈内不存在竞争对手，开车15分钟商圈内有7家电影院、130个屏幕数，从而可以判断商圈是否饱和了。

使用的电影院数据为说明用样本，非真实信息

对入住购物中心进行哈夫模型分析 (吸引力)
与周边购物中心进行比较后测量对居民的吸引力



哈夫从消费者的立场出发，认为消费者前往某一商业设施发生消费的概率，取决于该商业设施的营业面积、规模实力和距离三个主要要素。商业设施的营业面积大小反映了该商店商品的丰富性，商业设施的规模实力反映了该商店的**品牌质量**、**促销活动**和**信誉**等，从居住地到该商业设施的时间长短反映了顾客到**目的地**的方便性。同时，哈夫模型中还考虑到不同地区商业设备、不同性质商品的利用概率。



把从MarketAnalyzer中合计的各种统计数据（分年龄人口、学历人口、每户人数等）与店铺自身的属性信息（卖场面积、停车位等）放到Excel中进行**相关性分析及多元回归分析**后构建销售额预测模型。

另外将构建好的模型嵌入到Excel报表中后就可以在MarketAnalyzer上来进行销售额预测了。



相关性分析样本

	卖场面积	卖场面积	25-30岁人口/km	1人住户数/km	人口/km	15岁以上人口/km	1人住户数/km	世帯数/km
1	卖场面积	1						
2	25-30岁人口/km	0.747545556	1					
3	1人住户数/km	0.580710006	-0.016944657	1				
4	人口/km	0.786801121	-0.102529156	0.669479046	1			
5	15岁以上人口/km	0.789193605	-0.100973096	0.660430106	0.708228076	1		
6	1人住户数/km	0.74484415	-0.088847128	0.681900007	0.647325458	0.98506320	1	
7	世帯数/km	0.732066047	-0.088110261	0.643371052	0.738813701	0.978209325	0.983106691	1

商圈分析

分析地: [选择] 次商圈: [选择] 重新显示

	分析地A 除高速外所有道路10分	分析地B 除高速外所有道路10分	分析地C 除高速外所有道路10分
总人口/km ²	131722	182905	419393
男人口/km ²	56718	51391	209197
女人口/km ²	584073	51474	210196
总户数/km ²	291947	38988	157237
1人户/km ²	54119	8520	36069
2人户/km ²	68520	11077	45574
3人户/km ²	83487	12223	51025
4人户/km ²	34326	3944	19714
5人及以上/km ²	51484	3321	8856
0-4岁总人口/km ²	28501	4252	9804
0-4岁男/km ²	14745	2203	5095
0-4岁女/km ²	13756	2049	4709
5-9岁总人口/km ²	24389	3816	9242
5-9岁男/km ²	12597	1908	4704
5-9岁女/km ²	11831	1908	4538
10-14岁总人口/km ²	26915	3197	9802
10-14岁男/km ²	13713	1817	4973
10-14岁女/km ²	13202	1580	4829

多元回归分析样本

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	概要								
2	回归统计								
3	重相関 R	0.60649							
4	重決定 R ²	0.650426							
5	修正 R ²	0.640145							
6	標準誤差	2650.535							
7	標準誤差	100							
8	分散分析表								
9		自由度	変動	分散	残された分散	有意F			
10	回帰	3	1.34E+09	4.48E+38	63.26128	3.40E-23			
11	残差	102	7.22E+08	7078444					
12	合計	105	3.07E+09						
13	t検定表								
14		係数	標準誤差	t	P-値	下限95%	上限95%	下限95.0%	上限95.0%
15	X 切片	10025.89	1135.083	8.83293	3.09E-14	7774.563	12277.43	7774.563	12277.43
16	X 値 1	5.324961	1.059493	5.026379	2.14E-05	3.22364	7.426282	3.22364	7.426282
17	X 値 2	2.541855	0.289329	8.815835	3.37E-14	1.969957	3.113753	1.969957	3.113753
18	X 値 3	2412.269	3744.659	0.644198	0.5209	-5015.26	9839.799	-5015.26	9839.799

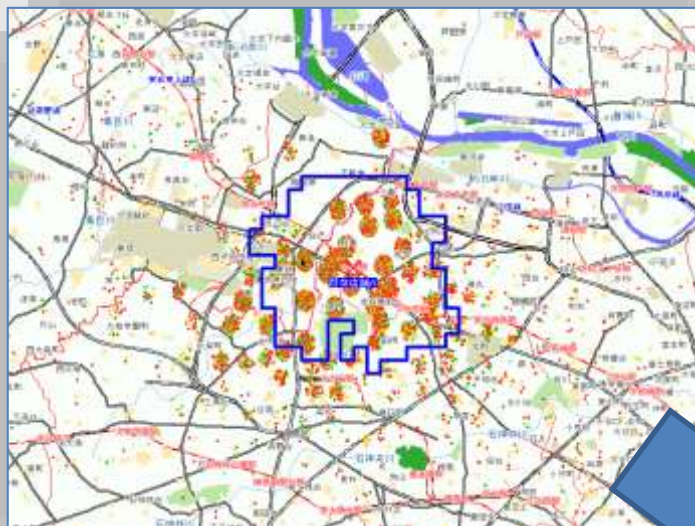
用MarketAnalyzer来对既有店铺进行分析

~客户分析、营销策略、提升销售额、整合店铺网络~



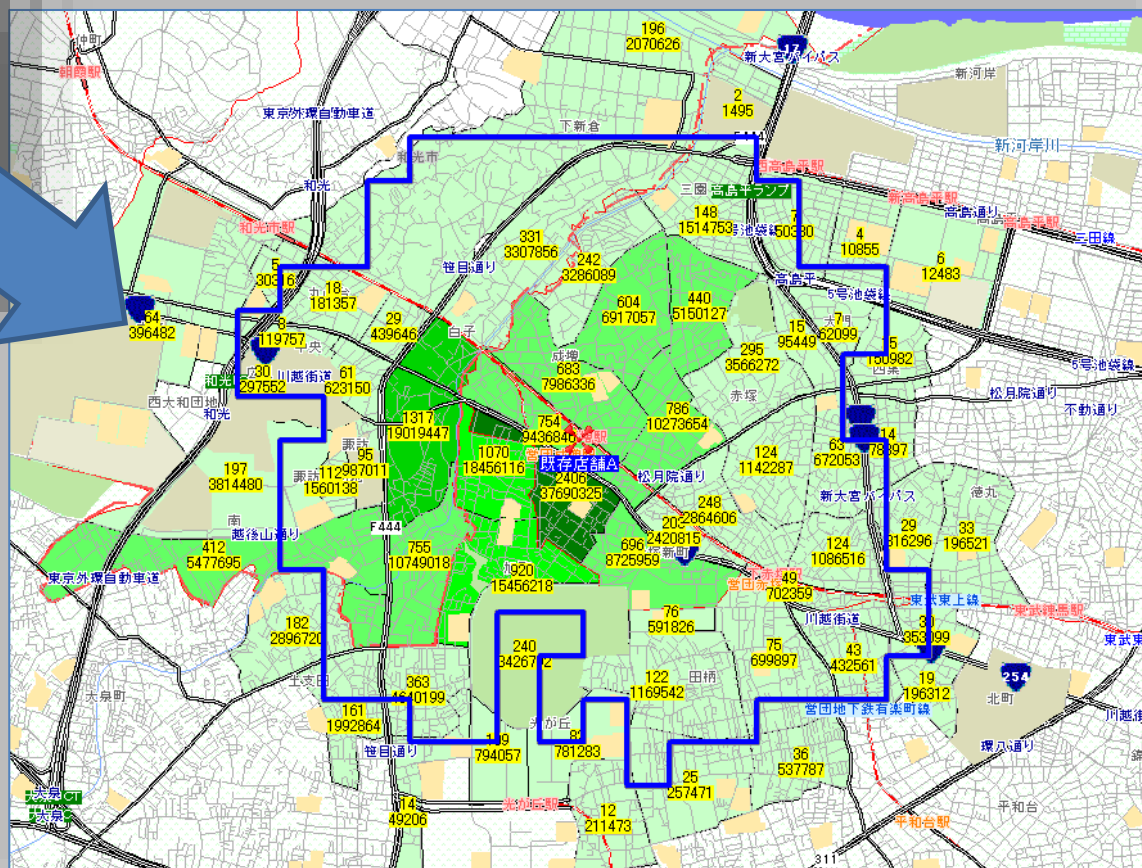
技研商事国际株式会社
(上海优事商务咨询有限公司)

Step2 : 把客户数据按行政单位或网格合计

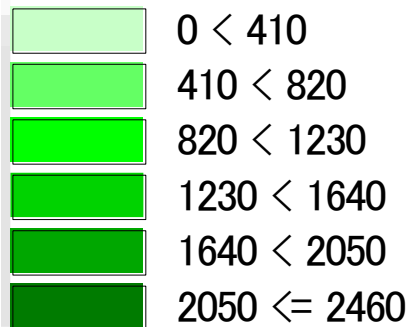


把客户信息以邮编界或者行政界合计后可在地图上直观把握商圈内客户的获取率。

颜色越深的区域表示客户数量越多的区域。

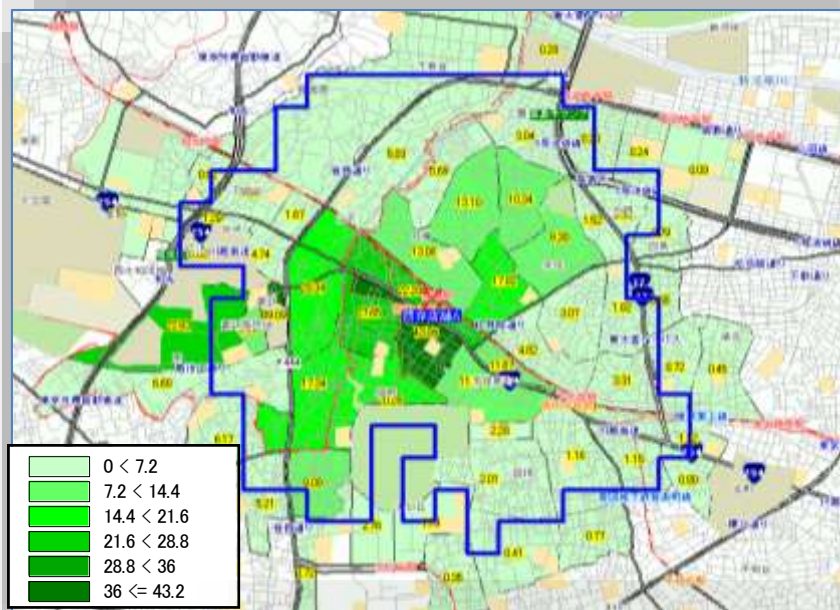


颜色越深数量越多



将客户数据与产品中搭载的人口统计数据进行重叠比较之后可对「**销售额增长潜力区域**」与「**占有率较低但呈上升趋势的区域**」等店铺发展情况进行评估与分析。

对「**圈客区域**」与「**积极开展促销活动区域**」等促销手段分区域进行验证。



商圈内清单
按市场占有率高低进行排序

REC ID	店铺名称	商圈占有率	总人口04	件数	売上金額	シェア率200
1	13119032001 板桥区成増1丁目	100	5507	2408	3750075	43.00645200
2	11229004000 新光市涌站	100	243	95	987011	39.09465020
3	13120002003 練馬区池町3丁目	100	3870	1070	18456116	27.64857881
4	11229012002 新光市南2丁目	33.64711	863	197	3914490	22.82734646
5	13119037002 板桥区成増2丁目	100	3396	754	9436846	22.20259128
6	11229002002 新光市白子2丁目	100	6474	1317	19019447	20.34291010
7	13120002002 練馬区池町2丁目	100	4536	920	15456218	20.28218694
8	13119002003 板桥区赤塚3丁目	100	4410	786	10270654	17.82912925
9	11229002001 新光市白子1丁目	100	4354	755	10749018	17.34037666
10	13119037004 板桥区成増4丁目	100	4612	604	6917057	13.09627059
11	13119007003 板桥区赤塚3丁目	100	5231	683	7906336	13.05677690
12	13119003002 板桥区赤塚新町2丁目	100	1740	203	2420815	11.66666666
13	13119003003 板桥区赤塚新町3丁目	100	6072	696	8726959	11.46245059
14	13119002004 板桥区赤塚4丁目	100	4257	440	5150127	10.33591731
15	11229005000 新光市涌站厚团地	100	1159	112	1560138	9.663503019
16	13119002005 板桥区赤塚1丁目	100	3172	295	3566272	9.300126103
17	13120002001 練馬区池町1丁目	100	3998	363	4540199	9.079539769
18	11229012001 新光市南1丁目	42.60077	6245	412	5477695	6.597277822

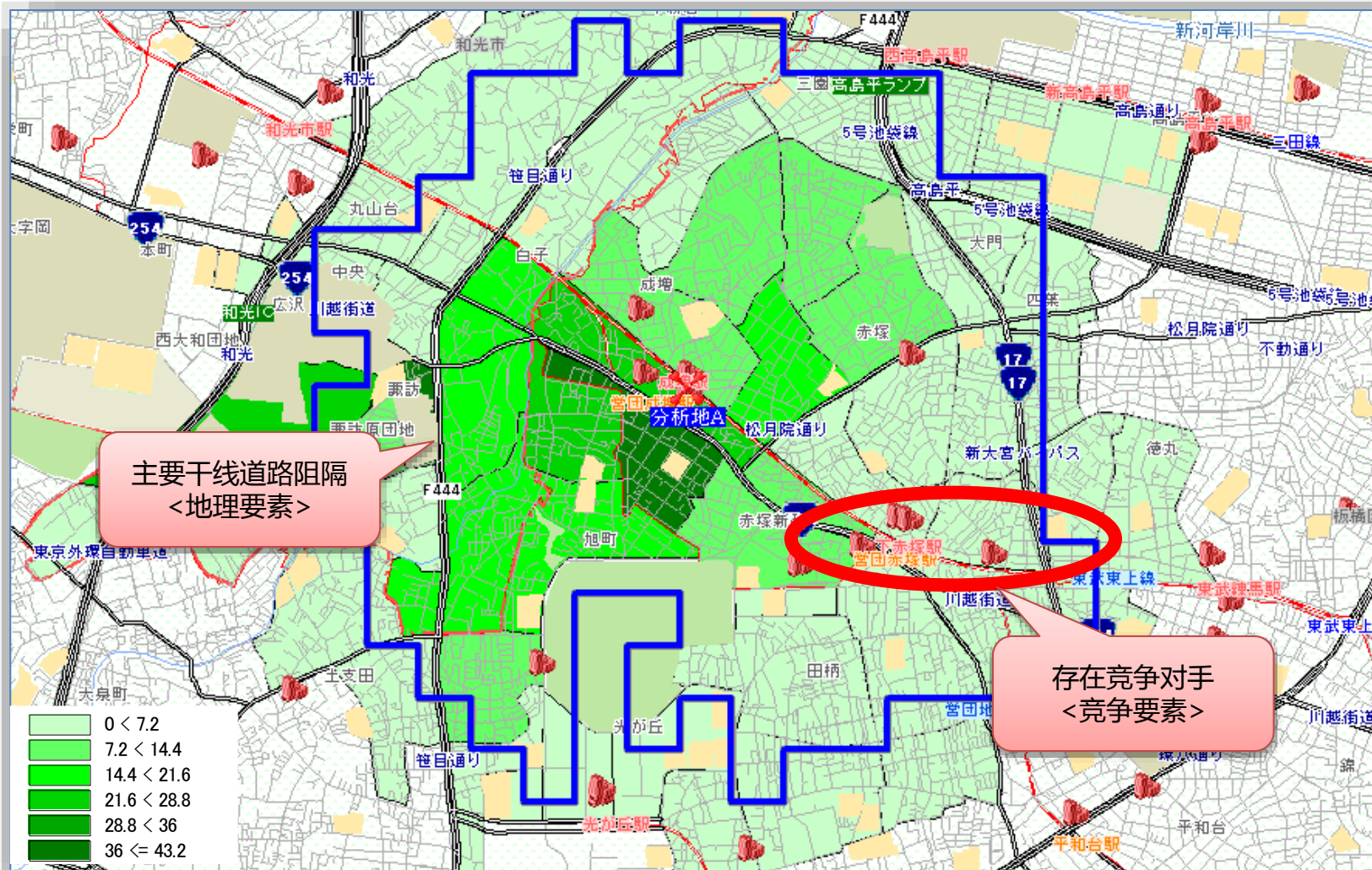


Step4 : 分析店铺周边商圈情况

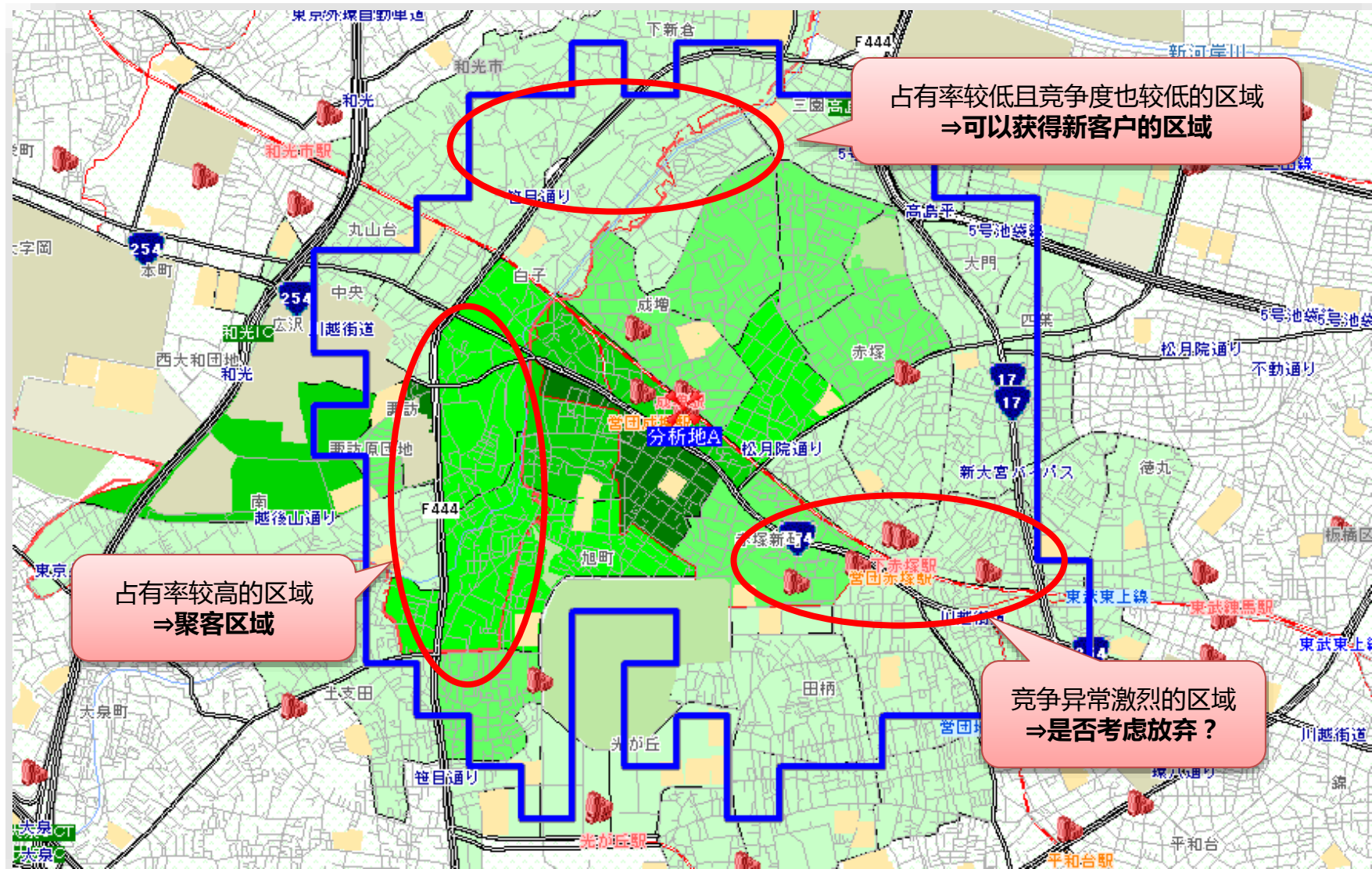
对于无法获得客户的区域通常会存在多种原因。

从GIS角度来分析的话一般可以从「**地理要素**」「**竞争要素**」「**统计要素**」来进行分析。

⇒在分析表现较差区域的原因后制定有效的解决方案。



在分析店铺周边商圈情况的基础上探讨并制定合理的行销方案（颜色深浅代表占有率的高低）。



通过对客户数据按时间轴统计后可迅速把握客户获得数/市场占有率/购买金额增长或者降低的区域。

从地图上色上来看销售额增长了区域就表明促销活动成功的区域；相反，对于降低的区域我们需要找出问题点并制定相应的对策。



对已开店用销售额预测的手法预测销售额后与实际的销售额进行比对

多元回归分析

发现影响销售额的要素 / 预测销售额 · 聚客预测

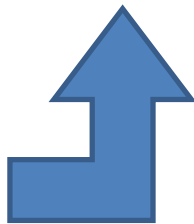
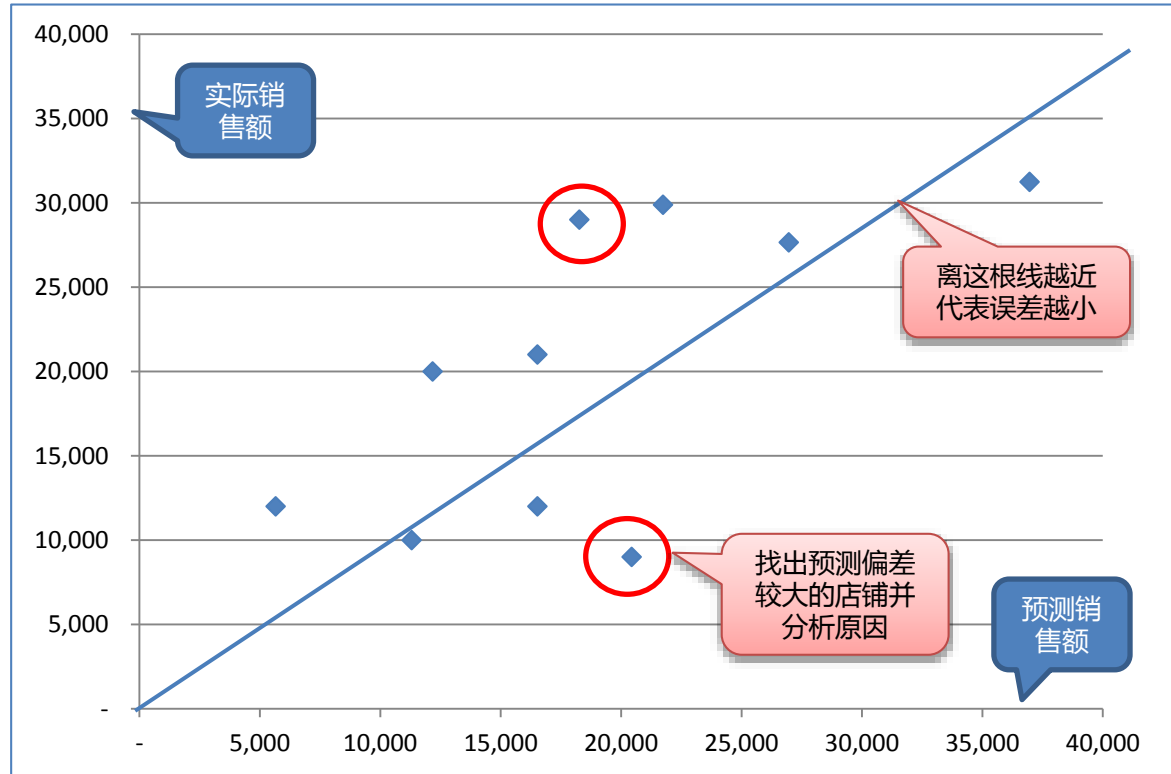
探索性地使用各种统计指标与店铺面积、座位数等企业内部数据来进行多元回归分析并构建不同分类的销售额预测模型。



在与聚类分析方法并用的基础上生成各个分类的模型后可实现更加精确的销售额预测。

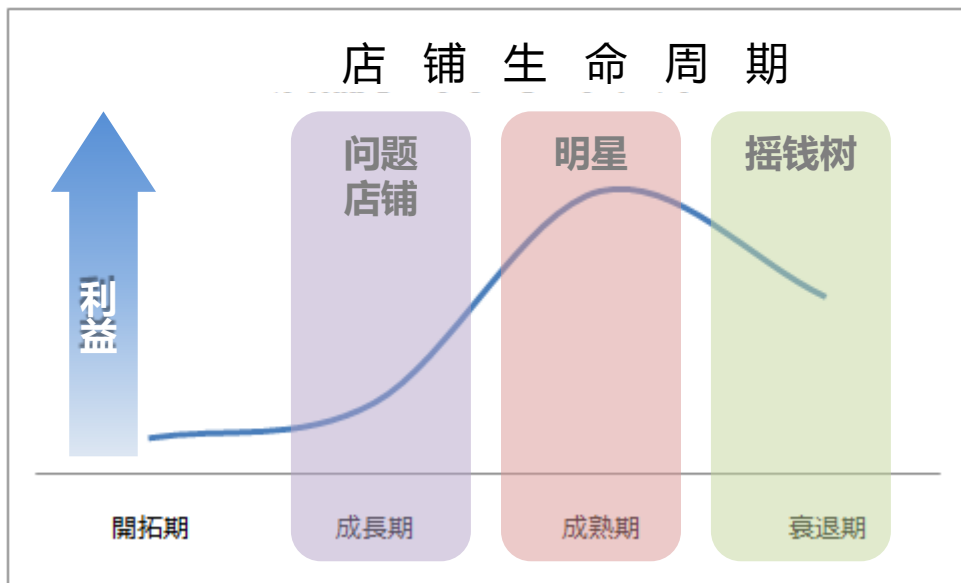


店铺	实际销售额	预测销售额
店铺A	36,957	31,234
店铺B	21,739	29,876
店铺C	5,652	12,000
店铺D	20,435	9,000
店铺E	16,522	12,000
店铺F	12,174	20,000
店铺G	18,261	29,000
店铺H	11,304	10,000
店铺I	26,957	27,654
店铺J	16,522	21,000



将预测的销售额与实际的销售进行对比分析。

- ※为什么数据分析出来销售额较高的店铺实际销售额较低？
- ※为什么数据分析出来销售额较低的店铺实际销售额较高？



在分析店铺的成长性与市场增长潜力的基础上对店铺进行归类分析并探讨是否关闭一部分店铺。

- C群：问题店铺**
市场发展良好但收益较少
→ **成長期**
- A群：明星店铺**
市场发展良好且收益较高
→ **成熟期**
- B群：摇钱树**
市场发展较低但收益较高
→ **衰退期**

店铺群	区域增长潜力	店铺业绩	营销	店铺评价	客户战略	业态转换	生命周期	单价/来店频率
A群 明星店铺	高	高	王道 无需投资	-	维持	-	成熟	死守/ 微增
B群 摇钱树	低	高	品牌化 抑制投资	店铺运营情况 良好	维持 培养	定期建议翻新 抑制投资	衰退	死守/ 微增
C群 问题店铺	高	低	投资 价格诉求 改良店铺	组织上存在 问题	获得新客 户	人为改革 or 转移	成长期	有跌落的可能
D群 考虑撤退	低	低	-	-	-	撤退	-	-

MPO服务 (Marketing Process Outsourcing)

~由我们的专家团队来为您分析~



技研商事国际株式会社
(上海优事商务咨询有限公司)

Market Analytics and Optimization Expert

Area Marketing solutions for your business.

持有专业统计分析资格证的专家团队



我们的商业选址与商圈分析解决方案广泛应用于零售 / 餐饮连锁 / 商业开发 / 消费品厂商 / 服务 / 地产 / 广告 / 咨询等行业的开店选址与行销策划、零售支持与市场开发企划等业务流程中。

我们的专家团队（持有统计师资格证书）会根据您面临的课题和需求为您推荐最适合的分析方法及分析逻辑。

●●● 选择市场分析流程外包（MPO）的理由

**拥有多年GIS分析经验的专家团队在聆听您需求的基础上
量身定做的分析方案，让您把有限的时间投入到公司核心业务发展上**



谢谢！

~thank you~

更多精彩内容请浏览我们的网站

<http://www.youshi-tech.com>



上海优事商务咨询有限公司
www.youshi-tech.com