

ネットワーク設計分析で 変化するマーケットに対応

ネットワーク設計分析で大きなメリットを

変化する経済状況、戦略的なビジネスの成長計画及び多様な消費者の嗜好に対応するため、ディーラー・ネットワークは進化して行かなければなりません。変化し続ける現代社会においては、単にマーケットの状況に流されるまま構築されたネットワークに比べ、確固たる構想に基づいて設計されたディーラー・ネットワークからは非常に大きなメリットがもたらされます。アーバン・サイエンスのネットワーク設計分析をご利用いただくことで、明確な優位性を得ることができます。

シティ・マーケット・スタディから全国規模での戦略的ネットワーク設計まで、アーバン・サイエンスのネットワーク設計分析は、自動車メーカーが既存ネットワークへの理解を深め、新車・中古車販売と各種サービスの新たな販売機会を特定することをサポートします。最適化された販売チャネルを持つことにより、将来の課題に対する準備を整え、競争優位性を確保することができるようになることが、ユーザーの皆様によって確認されています。

信頼できる方法論

アーバン・サイエンスのネットワーク設計手法は業界標準となっています。この方法論には30年を超える洗練の歴史と、世界中のほとんど全てのブランドにおける実績があります。この事実により、アーバン・サイエンスの方法論はその実用性が証明され信頼するに足る品質を備えていると自信をもってお奨めすることができるのです。

新車販売

分析に最適なマーケットを特定し、新車販売店舗数を含む最適なネットワークへの提言に従うことで新車販売台数を伸ばすことができます。販売目標を達成し、オペレーターのパフォーマンスを評価する計画を立てることもできます。

サービス

ネットワーク内に存在するサービス販売機会を分析することにより、顧客満足度とロイヤリティを高めます。修理施設や工員数を考慮して、最適な店舗の数、ロケーション及び施設規模などを分析します。

ディーラー・ネットワーク設計を強化

- 目標達成に必要なディーラー・ネットワークの規模(店舗数)、ロケーション及びタイプを決定
- ブランドのパフォーマンスを左右する要因を診断
- パフォーマンスの低さの原因を、対応施策を計画する上での共通テーマとして抽出
- 既存ディーラーのパフォーマンスを測定
- ディーラー・ネットワーク構築のサポート

▶ マーケット動向を分析し、ネットワーク・パフォーマンスを最大化するには。

詳細については urbanscience.jp をご覧ください

競合他社をリードするための 二つのソリューション

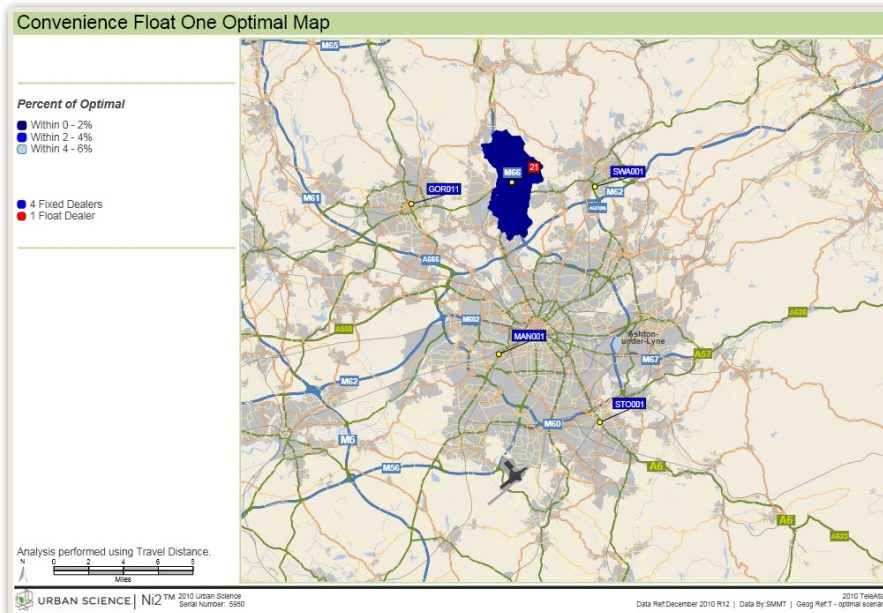
シティ・マーケット・スタディ： 詳細なマーケット分析から販売機会を特定

シティ・マーケット・スタディは、アーバン・サイエンス独自のディーラー・ネットワーク分析プロセス(DNAP)を活用し、国内マーケットにおける主要ブランドの販売機会に焦点を当てた綿密かつ詳細なネットワーク分析をお届けします。ディーラー・ネットワークのパフォーマンスが低い原因の診断、ディーラー・ネットワークが掲げる目標の達成に必要な施設の適切な数、ロケーション及びタイプの決定、既存ディーラーのパフォーマンス測定・評価、現在サービスを提供している施設数に照らしての将来的な潜在需要の評価、ディーラー・ネットワーク構築のサポートなどが可能となります。

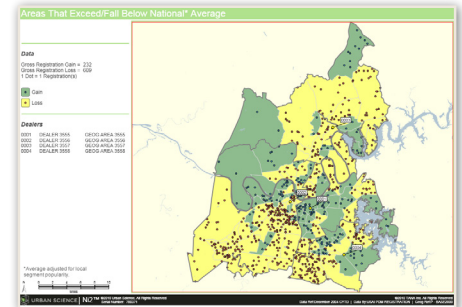
戦略的ネットワーク設計： 全国レベルでネットワーク構想を立案

戦略的ネットワーク設計は、戦略的統合、市場規模拡大計画、あるいは新モデルの市場投入時など、特に全国規模でネットワークの変更を検討している際、その構想の立案に最適です。ネットワーク構想は、新車販売及びサービスの両方について策定することができます。

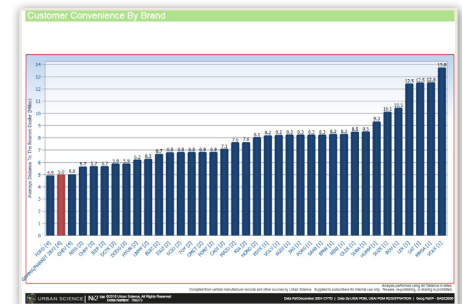
本分析は、国内のあらゆるマーケット向けのネットワーク構想を提供します。分析の結果により、大幅な販売機会の増加が見込まれる地域や、最適ではないロケーションに店舗を展開しているディーラーを特定することができます。自社ディーラーのパフォーマンスを競合他社のものと比較し、あらゆるマーケットの分析結果をまとめたレポート及びマップのセットを提供します。



- ▶ オプティマル・ロケーション・マップにより、店舗展開に最適なロケーションを特定し、それに基づく理想的な新しいネットワークを設計します。また、顧客への利便性を最大化し、ブランドのパフォーマンスを向上させる知見も得られます。



- ▶ ブランドが特定の地域においてどのようなパフォーマンスをしているかを把握し、ゲイン/ロス・マップによってどのように競合他社と渡り合っているかを検証することができます。



- ▶ 顧客利便性分析により、競合他社と比較した、顧客に対する自社の店舗展開の利便性を迅速に検証することができます。

▶ 担当者の連絡先

内藤 征吾 | Shogo Naito
プロジェクト・マネジャー
snaito@urbanscience.com
+81 (0)3 6860 4855