

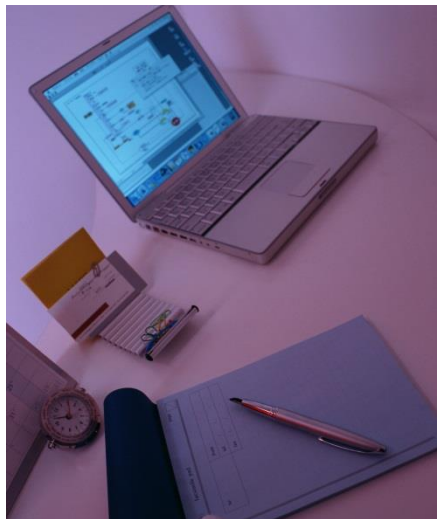
市場調査サービス

アンケート設計から調査・集計レポートの作成まで、
市場の「生の声」を掴みとるサポートをいたします。

一般社団法人 那由他ジャパン

市場調査で、確かな事業方針を

思い通りの成果をあげるには市場調査が不可欠



企業は、顧客が抱える課題に対して何らかのソリューションを提供することによって対価を獲得し、収益を上げます。しかし、顧客が抱える課題は千差万別です。

市場調査をせずに意思決定をしたとき、もし仮に、経営資源を投入した市場が見込みよりも規模が小さかった場合、投入した経営資源の回収は非常に困難になるというリスクを負うこととなります。

企業の意思決定が思い通りの結果を上げるためには、ターゲットとして設定した市場について正確に捉えて経営資源を投入しなければなりません。

しかし、そのためには市場調査のノウハウが必要となります。

「探索」と「検証」で自信に満ちた意思決定

市場調査には「仮説の探索」と「仮説の検証」という2つの段階があります。

仮説探索型の調査は現状を把握するための調査です。市場で起こっている現象を把握し、その原因の糸口を探るために行います。

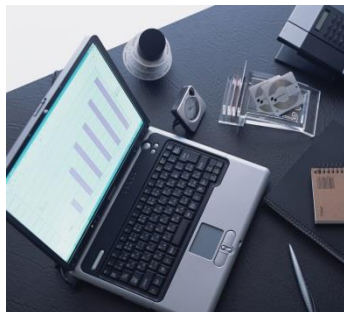
仮説検証型の調査は、想定した原因が正しいかどうか裏付けを得るための調査です。「これが原因でこの現象が起こっているのだろう」という仮説を立て、それを実験によって正しいかどうかを検証するように、「市場はこうになっているだろう」という仮説を立て、それが正しいかどうかを検証するために行います。

調査結果に裏打ちされ客観性を得た仮説は、強い説得力をもって企業の意思決定に自信を与えます。

事業の方針に対する自信を獲得し、企業を活性化するために、弊社の「市場調査サービス」をご活用ください。



「市場調査サービス」の特徴



市場調査は、お客様のマーケティング活動における課題の認識や解決策の考案など、様々な分野で方針を決める際の決断力を高めます。しかし、調査の経験がなければ、何をどのように調べたら良いのかが分かりません。

弊社の市場調査サービスは、市場調査がはじめてのお客様のために、綿密な打ち合わせによる調査課題のヒアリングをさせていただき、お客様の課題を解決するための、アンケート設計・調査実施から調査結果の見える化（集計・レポート化）をサポートいたします。

「市場調査サービス」活用例

- ✓ 市場の実態がわからない・調べ方がわからない
- ✓ 販促活動の方針を決めかねている
- ✓ 「なんとなく」で決めたことが正しいか不安だ

➡ **このようなことにお困りの企業様にご提案いたします。**

商圈エリアに対して「市場調査」を行うことにより、

- ・ 市場が求めている潜在ニーズを掴んだ「商品企画」の立案
- ・ お客様にヒットする「キャンペーン企画」の重要要素の解明
- ・ レスpons性の高い「広告宣伝媒体の選定・アピールポイント」の検討

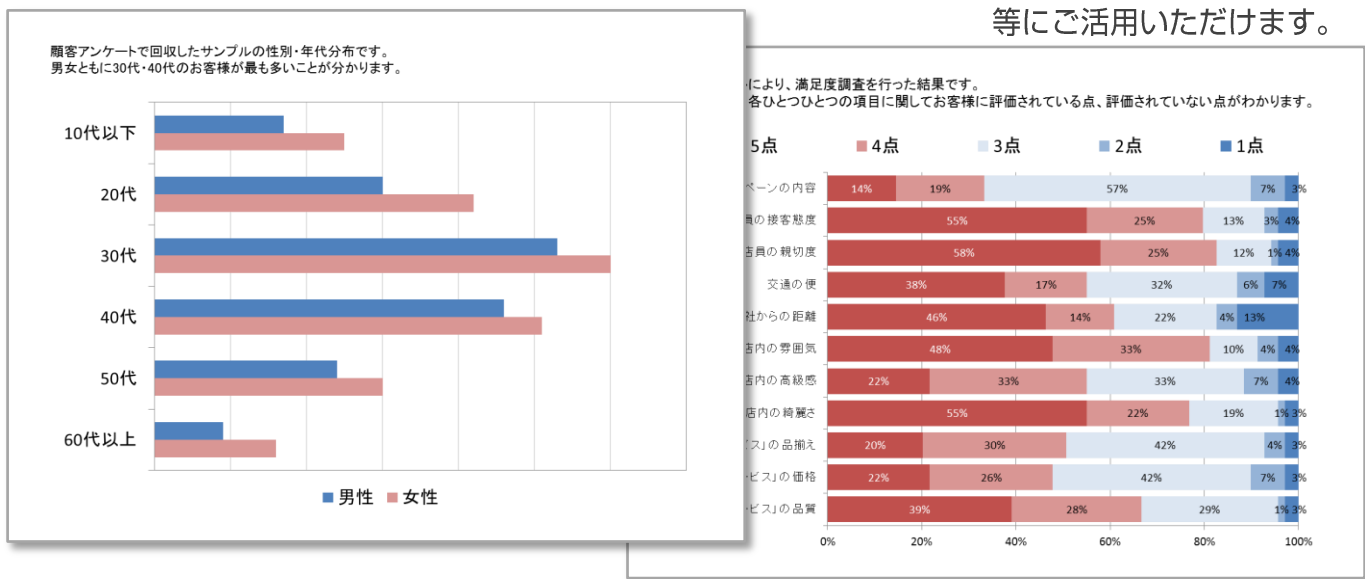
等にご活用いただけます。



既存顧客に対して「顧客満足度調査」を行うことにより、

- ・ 店舗運営における、今後の改善ポイントの現状把握・改善策を検討
- ・ 新たな商品の開発・強化すべきサービスの検討材料
- ・ 利用率向上のための販促活動の見直し・企画立案

等にご活用いただけます。



ご利用の流れ

