

株式会社クロス 主催

2023年下期家電市場成長戦略オンラインウェビナー

# メーカーの 家電販売の成長は エリア対策にあり

## — ご挨拶 —

家電メーカーと家電量販企業の本部商談は全国単位での販売計画に基づく商談になりがちです。しかし、地域によって気候も人口も消費者の可処分所得もメーカーシェアも異なるため、本部と商談しながらエリア単位で細かい政策を行う必要が出てきています。本部と商談を行いつつ、各エリアの支社長や店長などのキーパーソンに細かな提案をすることで、エリア単位でさらに収益を上げていくことが可能です。

実際に一部の家電量販企業では低迷する家電市場への対策として、エリアによって販売する商品を変えたり、地域の顧客属性に応じて商品やサービス、価格等、地域に密着させた政策を行うことで業績を上げようとしています。今回のウェビナーでは全国を8つのエリアに分類し、それぞれの地域の特徴や攻略対策等をご紹介します。皆さまのご参加を心よりお待ちしております。



株式会社クロス 代表取締役  
流通戦略・営業戦略コンサルタント

講師：得平 司

開催日

9 / 14 Thu

14:00-16:00

(質疑応答、途中10分休憩含む)

会費：一人 24,000円(税込)

詳細

会場：Zoomによるオンラインでのご参加

※事前にZoomのインストールをお願いします

お問合せ先：【Mail】 [seminar@cross-fd.co.jp](mailto:seminar@cross-fd.co.jp)

【担当】ウェビナー事務局 羽方

申込締切：2023年9月8日(金)

※やむを得ずキャンセルされる場合は、2023年9月8日(金)までにご連絡ください。以降のキャンセルにつきましては、受講料のご返金は致しかねます。

お申し込みの流れ

### STEP.1

Webページからチラシ裏面のFAX申込用紙にてお申込みください。

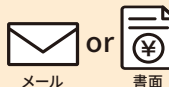


Web申し込みフォーム

### STEP.2

当社から御請求書を送付しますので会費をお支払いください。

※入金確認完了のご連絡は基本的にいたしません。



メール or 書面

### STEP.3

ウェビナー3日前に参加用URLを、前日にウェビナー資料をメールでお送りします。



### STEP.4

ウェビナー当日、お送りした参加用URLからご参加ください。



FAX申込用紙は裏面にございます ▼

## 講演カリキュラム

14:00~15:00	<p>◇ <b>1部 2023年上期市場動向から家電市場を眺む</b></p> <p>1-1.2023年上期の家電量販企業の販売動向                  ①商業動態統計でみた家電量販店の販売動向 ②商品部門別の販売動向 ③AV家電 ④情報家電                  ⑤通信家電 ⑥カメラ類 ⑦生活家電 ⑧その他商品</p> <p>1-2.2023年上期の月別売上動向                  ①家電量販店 ②他の小売業 ③家計消費中に占めるネット購入金額</p> <p>1-3.家電量販企業主要7社の2023年の販売動向                  ①ヤマダホールディングス ②ビックカメラ ③エディオン ④ヨドバシカメラ                  ⑤ケーズホールディングス ⑥上新電機 ⑦ノジマ</p>
15:00~15:10	途中休憩10分
15:10~16:00	<p>◇ <b>2部 エリア別の細かな対策で売り上げを拡大する</b></p> <p>2-1.全国8エリアの売上動向と概要                  ①全国8エリアの市場概要 ②全国8エリアの月別売上動向 ③全国8エリアの店舗状況</p> <p>2-2.エリアで異なる販売伸長                  ①2023年の都市部回帰現象 ②2023年に伸びている地域 ③2023年に厳しい地域</p> <p>2-3.全国8地域の販売動向と地域別市場、売上動向と店舗数、販売シェア                  ①北海道エリア：ヤマダ、ケーズの二強地域                  ②東北エリア：ヤマダ、ケーズの二強地域                  ③関東エリア：カメラ系と郊外系の勢力が拮抗するエリア                  ④中部エリア：エディオン、ケーズ、ヤマダの三強エリア                  ⑤関西エリア：上新、ヤマダ、エディオン、カメラ系で分散                  ⑥中国エリア：ヤマダとエディオン二強エリア                  ⑦四国エリア：ヤマダ、エディオン、ケーズの三強エリア                  ⑧九州エリア：ヤマダに対しケーズ、エディオンが攻略エリア</p> <p>2-4.メーカーのエリアマーケティング対策                  ①エリアシェアを上げていくための対策                  (ア)エリア別の組織対策 (イ)エリア別の重点店舗対策 (ウ)エリア別のプロモーション                  ②エリア別の特徴をつかんだ販売政策                  (ア)季節商品はどこから売れるか (イ)エリア別の商品特性</p> <p>-質疑応答-</p>

皆様の個人情報は、以下の目的で利用します。1) セミナー開催のご案内 2) 請求業務 3) 上記に準ずる業務  
 詳細は弊社HPのセミナー個人情報取扱同意書( [https://www.cross-fd.co.jp/service/seminar/2023\\_0914](https://www.cross-fd.co.jp/service/seminar/2023_0914) )をご覧ください。同意していただける下記のに付付けてから申込書をご記入いただき、ご送信ください。

ウェビナー個人情報取扱同意書を確認した上で、その内容に同意する

FAX申込書		
「2023年下期家電市場成長戦略オンラインウェビナー」に (      ) 名申し込みます		
会社名/部署名	住所 (ご請求書等送付先)	
	〒	
	TEL	
ご請求書のお受け取り方法 (□に✓を付けてください)		
<input type="checkbox"/> メール(PDF)で受け取る <input type="checkbox"/> 書面を郵送で受け取る		
	名前	Eメールアドレス
申込代表者		
参加者 (代表者以外の参加者を入力ください)	①	
	②	
	③	
ご連絡事項があればご記入ください。		

※やむを得ずキャンセルされる場合は、2023年9月8日(金)までにご連絡ください。以降のキャンセルにつきましては、受講料のご返金は致しかねます。振込手数料は受講者様のご負担となります。

### 申し込みFAX番号：03-5401-1512

ウェビナー問合せ先 MAIL: seminar@cross-fd.co.jp 【担当】 羽方 (ハガタ)

