



立地の選び方





◆ 独立を成功させるためには

出したいところではなく「集客見込みの高いエリア」を選ばなければいけない

店舗ビジネスはエリアで集客の難度が大きく異なる

エリアを間違ってしまうと取り返しがつかない
出店には大きなコストがかかるので、慎重に立地を選ぼう



◆ 集客見込みの高いエリアの見分け方

- 人口
 - 10万人以上が目安
 - 人口が多いほど家賃が高い
 - バランスを見て判断
- 交通
 - 車社会か公共交通機関か
 - 電車利用が多く、
駅が商圈になっているなら
 - └ 理想は5分以内
 - └ 遠くても10分以内
 - 車社会なら
 - └ 主要道路
 - └ 交通導線
 - └ 商業施設

など人の流れを意識
- 競争の密集度
 - 周辺に1店舗もなければ、
成り立たないエリアと判断
 - グーグルマップで検索して、
同業の店舗が複数ある
エリアから探す



出店予定地と今働いているエリアが異なる場合は、
フリーランスからはじめるのがオススメ

これまで集客していたエリアと異なる場所での出店は再度、再現性の確認が必要
フリーランスなら、リスクを最小限に抑えながら、集客のテストができる

集客ができることが確認できれば、高い確度で店舗を成長に導くことが出来る



大事なことは勝つことより負けないこと
集客の再現性をつくり、売上を担保してから箱を借りよう