

小売業、飲食業、生活関連サービス業、EC（ネット販売）…の方へ

顧客情報や販売情報、眠っていませんか。

情報を有効活用した、**販売促進**や**サービス向上**を支援します

これから情報（データ）を取りたい方にも

【主な支援メニュー】

- STEP に合わせて専門家がアドバイス
- データ収集・分析のためのソフトウェア、機器、サービス利用料等の導入を100万円まで助成

※詳細は裏面をご覧ください。



申請
受付期間

平成 31 年（2019 年）
4 月 19 日（金）～ 6 月 7 日（金）

※申請書類の提出は、郵送（簡易書留、一般書留、レターパックプラス（赤色）のいずれかによる上記期間中の消印での提出のみ有効）にて受付します。

問い合わせ先

公益財団法人 東京都中小企業振興公社 経営戦略課 データ利活用支援 担当
TEL : 03-5822-7232 E-mail : senryaku@tokyo-kosha.or.jp

公募・審査

◆ワークショップの開催

データ分析手法や活用方法に関するワークショップを開催し、データ利活用の基礎を習得

◆専門家による現地診断及び助言【派遣回数：最大10回まで】

事前診断

- ・課題抽出
- ・支援計画策定

実行支援

- ・データ収集・分析に関する助言
- ・課題解決に向けた対応策の実行支援等

◆データ収集及び分析支援ツール等導入助成

【助成限度額：100万円、助成率：1/2】

- ・ソフトウェアや機器の導入費
- ・データ収集及び分析サービス利用料等

※助成金申請は必須ではありません。申請にあたっては、別途審査があります。

モデル事例として発信

サービス産業の生産性向上

お困りごと

美容室

お客様のデータを有効活用し、サービス改善や販促に活かしたい

飲食店

来店者数を予測して、仕入のムダをなくしたい！

雑貨店

店舗のレイアウトを見直して売上UPにつなげたい！

支援事例

本事業の支援

専門家によるアドバイス

- ・顧客データの収集・分析・活用方法
- ・店舗レイアウト、品揃えの見直し等

助成金による経費助成

- ・CRMシステム、POSシステム等の導入・改修費用
- ・動線分析、交通量調査等の委託費

効果

美容室 顧客満足度UP

CRMシステムを導入。サービス及び販促を見直しリピート率が向上

飲食店 コストダウン

POSシステムを導入。来店者データと気象データを組み合わせ、効率的に発注

雑貨店 売上UP

動線分析を委託。入店しやすい商品配置と接客方法の見直しを実施

募集要項・申請書の入手方法

公社ホームページから募集要項・申請書をダウンロードください。

1 公社ホームページ：<http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

掲載ページ：
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/servicekaizen/model.html>