

現代社会課題「経営者として」 平成 年 月 日

()年()組 ()番 氏名()

現代の日本にはコンビニエンスストア(コンビニ)が4万店以上ある。脱サラ開業や酒屋からの転換などで増えてきたが、スーパーマーケットやディスカウントストア、持ち帰り弁当店などとの競争も激しい。場所によっては、写真に見られるように、24時間営業のスーパーマーケットとコンビニとが隣り合っているところもある。

さて、自分がこれら隣同士の店のどちらかの経営者であったとして、それぞれの店の「強み」と「弱み」を考えた上で、お客を増やし利潤を増やすためにどのような戦略(作戦)をとるかを考えよう。(店の前で、どちらに入ろうか迷っている消費者がいたとして、自分のほうに来てもらうためにどう工夫するかを考えてみよう)



(コンビニ・スーパーマーケット) 経営者として (注: どちらも 24 時間営業)
↓ ↑
いずれかに○

自分の店の強み(自分の店が、隣の店より優位にある点)は何か

自分の店の弱み(隣の店が、自分の店より優位にある点)は何か

以上を踏まえて、自分の店がとる戦略(強みを生かし弱みをカバーする作戦)はどんなものか

(裏面に続く)

自分の店の店舗内部の配置図を記せ。着色したり、イラストを入れてもよい。なお、入口とレジの位置を明示すること。