

# 売場観察力育成講座

自社、競合、取引先の店舗・売場の観察から、売場やMDの改善に活かせる特徴・課題を読み取るフレーム、視点を習得する

日程：2019年11月29日(金) 時間：13:00～17:30  
受講料：30,000円(消費税別)

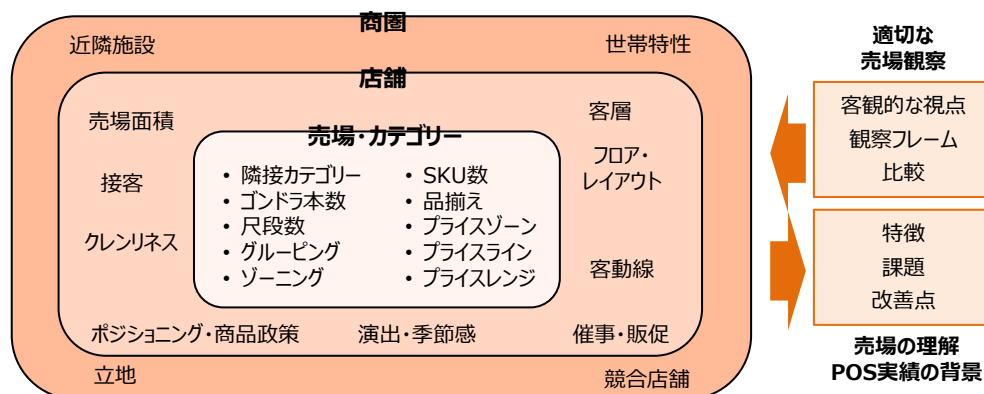
会場：公益財団法人 流通経済研究所 セミナー・ルーム  
東京都千代田区九段南4-8-2 1山脇ビル10階(最寄駅：市ヶ谷駅)

## 本講座の目的

メーカー・卸にとって、取引先小売に対し説得力のあるMD提案を行うためには、POSなどのデータ分析に基づく課題の明確化に加え、販売現場である“売場”の理解が不可欠です。売場を確認することで、問題の原因が明らかになったり、売場から解決策のヒントが得られることも少なくありません。

小売業にとっても、ストアコンパリゾンにおいて競合店舗だけでなく、自社の店舗も客観的に観察し、比較・評価を行い、客様に支持される売場であり続けるための改善を絶えず行っていく必要があります。

本講座では、食品スーパーおよびドラッグストアにおいて、特定の売場の見方だけでなく、フロア全体や商圈・立地の視点も含め、売場を観察・理解し、特徴や課題を発見するためのフレームを学びます。



## 本講座で学ぶこと

- 商圈や立地など広い視点から利用客の特性を把握し、ニーズや買い物目的を類推する
  - 店舗・フロア全体での特徴や施策を明らかにするための視点を学ぶ
  - 定番売場において、品揃えや価格の特徴を短時間で客観的に把握するためのフレームを学ぶ
  - 定番棚割の特徴を把握し、評価するための視点を学ぶ
  - 比較・評価を前提とした観察結果のまとめ方と、そのために必要な観察メモの要件を理解する
- ※ミニ演習で講義で学んだ内容の定着を図ります

受講

消費財メーカー・卸売業・小売業の方で、

- 売場を見るための基本的な知識を習得したい方
- マーチャンダイジングや棚割あるいはフロア全体の改善を担当される方
- 小売業向け提案に売場課題を織り込み、説得力を持たせたい方

※業種により、お申し込みをお受けできない場合がございます。あらかじめご了承ください

対象者

パート	主なトピックス
1. 売場観察の目的と考え方	<ul style="list-style-type: none"> <li>目的、数値での把握、店舗の選び方、等</li> </ul>
2. 店舗環境の理解	<ul style="list-style-type: none"> <li>商圈の範囲と世帯特性（規定要素、地図情報システムの活用）</li> <li>立地特性による買物ニーズの違い</li> <li>来店客層の把握</li> <li>ミニ演習※</li> </ul>
3. 店内全体の見方	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様の店内買物行動の知識</li> <li>フロアレイアウトと客動線</li> <li>店舗全体の品揃え特徴の把握（食品スーパー、ドラッグストア）</li> <li>店内販促のチェックポイント</li> <li>接客・サービスレベルの確認と定性情報の記録</li> <li>ミニ演習※</li> </ul>
4. 定番売場の見方	<ul style="list-style-type: none"> <li>良い売場の要件</li> <li>店内での位置と客動線のチェック</li> <li>売場の特徴の把握（売場規模、ゾーニング、フェイスの把握、等）</li> <li>価格の記録（中心価格帯、定点観測、バスケット価格、等）</li> <li>品揃えの特徴の見方（価格帯別品揃え、市場カバー率分析、等）</li> <li>メーカー・卸、小売それぞれの視点での定番売場チェックポイント</li> <li>ミニ演習※</li> </ul>
5. 観察結果の記録	<ul style="list-style-type: none"> <li>観察結果のまとめ方とテンプレート例</li> <li>携行メモの作成とテンプレート例</li> </ul>
6. 講座のまとめ	<ul style="list-style-type: none"> <li>講義内容の振り返り</li> </ul>

※パートごとのミニ演習で講義で学んだ内容の定着を図ります

\*都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

## 講師

公益財団法人 流通経済研究所 主任研究員 流通ビジネススクール担当 祝 辰也（いわいたつや）  
 外資系金融サービス会社を経て、1992年財団法人流通経済研究所に入所  
 2003年から2015年まで小売向けデータ活用コンサルティング会社、市場POSデータサービス会社に勤務し、2015年4月より現職  
 ID-POSデータ活用戦略研究会、ネットショッパー研究会、メーカー・卸営業担当向け研修、小売バイヤー向け研修を担当  
 主な研究領域：POS・ID-POSデータ活用、ショッパー行動、小売マーケティング

### ■開催概要

- 日時：本紙おもて面記載の通り
- 会場：流通経済研究所 セミナールーム  
住所：東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル10階)
- 参加費：1名につき 30,000円（消費税別）
- 定員：30名（10名に満たない場合には中止する場合があります）

### ■参加申込方法

- ①下記Webページからお申込みください。
- ②お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。
- ③参加費は、請求書に記載されております、「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
- ④受講票は、開催1週間前から順次発送を開始いたします。
- ⑤開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめお電話でご確認ください。

### ■ご注意

- ・お申込後、当日ご欠席の場合も参加費を申し受けます。ご都合がつかない場合は、代理の方がご出席ください。
- ・業種によっては、ご参加できない場合があります。
- ・講義の録音・撮影は、ご遠慮ください。
- ・資料はご参加者のみにお渡しします。
- ・資料のデータでのお渡しはいたしません。

### ■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

### ■お問い合わせ先

（公財）流通経済研究所 セミナー事務局  
 担当：伊藤・祝 TEL：03-5213-4532

URL [http://www.dei.or.jp/seminar/seminar\\_uribasm.html](http://www.dei.or.jp/seminar/seminar_uribasm.html)

## お申込み

下記Webページよりお申し込みください

[http://www.dei.or.jp/seminar/seminar\\_uribasm.php](http://www.dei.or.jp/seminar/seminar_uribasm.php)



講座WebページQRコード

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

1)お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求 2)（公財）流通経済研究所からの各種情報の案内  
 ※なお、2)に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話（03-5213-4531）又は専用ページからお願いいたします。 <http://www.dei.or.jp/dm/index.html>  
 （配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします）