

# インストア・マーチャンダイジング 基礎講座

～ 製配販の共通言語、売場づくりの原理原則 ～

東京： 2020年 5月26日(火) (5月26日の回はWeb配信(ライブ)による受講が可能です)  
2020年 9月11日(金) 2021年 2月19日(金)

時間： 13:00～17:00 受講料 24,000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1  
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)

## 本講座の目的と特徴

### ■ 本講座の目的 ■

本講座は、小売、メーカー、卸で売場づくり、MD提案、棚割提案、販促提案に関わる全ての方々にマスターしていただきたい、売場づくりの原理・原則であるインストア・マーチャンダイジングの基礎の短時間での習得を目的としています。

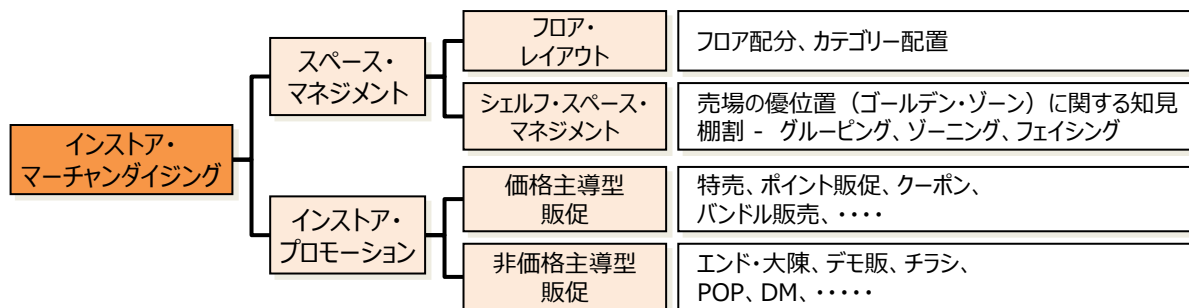
### ■ "売れる売場" とは？ ■

売れる売場の要件は以下の3点に集約されます。

- ・お客様にとって「買いやすい」売場である → 買いやすい売場とは？
- ・お客様に「気付きを与える」売場である → 店内で気付きを与えるには？
- ・お客様の「買う気を刺激する」売場である → 買う気を刺激するには？

### ■ 「売場の科学」としてのインストア・マーチャンダイジング ■

流通経済研究所では30年以上にわたり、小売・卸・メーカー数十社の協力のもと、店内での買物行動調査や消費者調査、それらに基づく店頭実験などを通して、売場づくりの研究を「科学的」に行い、売場づくりの原理原則であるインストア・マーチャンダイジングを体系化してまいりました。



受講をお勧めする方

- 小売業の商品部や、店舗運営部の方、
- メーカー、卸売業で、売場提案や販促提案に携わる方、
- その他、売場づくりや店内販促に関わる企業の方

※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

時間	テーマ
13:00～13:10	講座の趣旨と目的
13:10～14:00	<b>インスタ・マーチャンダイジングの理解と消費者の購買行動</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ISMの視点と考え方</li> <li>消費者の購買行動の特徴（心理と行動）</li> <li>カテゴリーによる「買い方」の違いの理解と活用</li> </ul>
14:10～15:30	<b>スペース・マネジメント</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>フロア・レイアウトの基本</li> <li>定番売場内の購買行動と売場づくりの原則</li> <li>棚割の考え方と手順</li> <li>売上を増加させる陳列位置</li> </ul>
15:40～16:50	<b>インスタ・プロモーション</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>インスタ・プロモーションの目的と購買意欲を高める心理的メカニズム</li> <li>主な店内販促手法の考え方と効果アップのポイント <ul style="list-style-type: none"> <li>価格主導型販促（特売、クーポン、バンドル、ポイント）</li> <li>非価格主導型販促（エンド、クロスMD、POP、デモ販、チラシ）</li> </ul> </li> </ul>
16:50～17:00	講座のまとめ

※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

### 渡邊 秀介

公益財団法人 流通経済研究所 研究員  
<プロフィール>  
東京大学大学院総合文化研究科修了  
出版社を経て、2015年より現職  
<主な研究領域>  
マーチャンダイジング研究

### 祝 辰也

公益財団法人 流通経済研究所 主任研究員  
<プロフィール>  
外資系金融サービス会社を経て、1992年入所、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  
2015年4月より現職  
メーカー・卸営業担当向け研修、小売バイヤー向け研修を数多く担当  
<主な研究領域>  
小売マーケティング、ショッパー行動

## ■開催概要

- 日時： 本紙おもとて面記載の通り
- 会場： 流通経済研究所 セミナールーム1  
東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル10階
- ※ 5月26日の回はWeb配信(ライブ)による受講が可能です  
お申し込みページから受講形態を選択してください。

- 参加費：1名につき 24,000円（消費税別）
- 定員： 28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がございます。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、渡邊 TEL：03-5213-4532  
[https://www.dei.or.jp/school/kouza\\_ism](https://www.dei.or.jp/school/kouza_ism)

## お申込み

下記Webページよりお申し込みください

[https://www.dei.or.jp/school/kouza\\_ism](https://www.dei.or.jp/school/kouza_ism)



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たします。http://www.dei.or.jp/dm/index.php (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)