

# 店頭プロモーション 企画立案講座

～ 効果的な店頭プロモーション企画立案に必要な定石を学ぶ ～

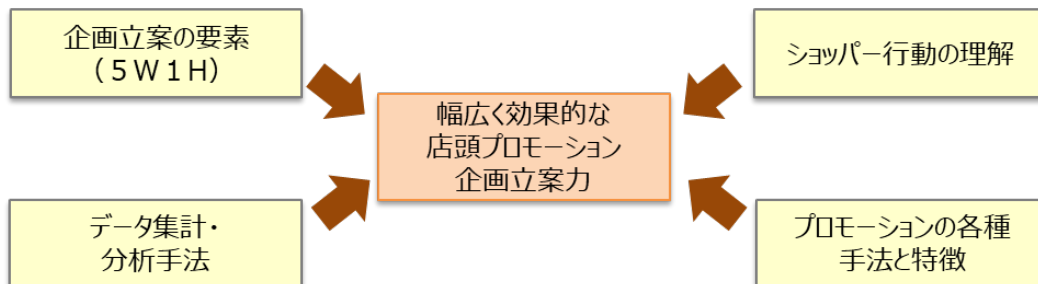
日程： 2021年12月3日(木)  
時間： 各回とも13:00～17:30  
開催形式： Web開催（ライブ） ※Zoomのウェビナーを使用します  
受講料： 33,000円（消費税別）

## 本講座の目的

本講座では、講義と演習を通じて、店頭でのショッパー行動の理解をベースに、店頭プロモーション企画において考慮すべき要素、手法や展開方法、データ活用、効果検証に関する知識・考え方を身に付け、**効果的な企画力の育成と説得力のある提案作成のポイント**の習得を目指します

## 本講座の受講による獲得目標

- 効果的なプロモーション企画のために知っておくべきショッパー行動の特性
  - 店頭プロモーション企画立案に必要な要素(5W1H)の理解と各要素の決定方法
- |                    |                      |
|--------------------|----------------------|
| <b>When</b> (実施時期) | <b>Whom</b> (対象顧客層)  |
| <b>What</b> (対象商品) | <b>Where</b> (展開場所)  |
| <b>Why</b> (訴求点)   | <b>How</b> (展開方法・価格) |
- 店頭プロモーション各種手法の特徴、長所・短所についての知識
  - 店頭プロモーション企画立案のための各種データ・情報源の使い方
  - 次回の企画に活かす店頭プロモーション効果検証の手法・手順



## 受講をお勧めする方

消費財メーカー・卸売業・小売業で、スーパー、ドラッグストアなどにおける店頭プロモーションのマスタープラン作成に携わる方、および営業担当の方で、

- 店頭プロモーションの基礎を学びたい方
- 店頭プロモーション企画の幅を広げたい方
- 目的に応じた企画立案力を身につけたい方
- 説得力のある店頭プロモーション提案作成を学びたい方

※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

テーマ	詳細
1 店頭プロモーションの基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 店内での消費者心理とインスタ・プロモーションの役割</li> <li>● インスタ・プロモーションの体系と企画・実行サイクル</li> </ul>
2 店頭プロモーション企画立案の要素	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 説得力のあるプロモーション企画作成で押さえるべき5W1H <ul style="list-style-type: none"> <li>・ When (いつ) &amp; What (何を)</li> <li>・ Whom (ターゲット)</li> <li>・ Why (訴求点)</li> </ul> </li> </ul>
3 店頭プロモーション手法に関する基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Where (どこで) ・ How (どのように) <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 価格主導販促</li> <li>・ 非価格主導販促</li> <li>・ 店頭プロモーションの近年の動向</li> </ul> </li> </ul>
4 プロモーション効果検証	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 効果検証の重要性とメリット</li> <li>● 効果検証のためのデータ集計方法</li> <li>● 価格弾力性と販促効果係数の算出</li> <li>● 記録と共有</li> </ul>
5 演習	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エンド事例の評価</li> <li>● データを活用した販促企画演習 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ クロスMD商品の選定</li> <li>・ ターゲットと訴求点の決定</li> </ul> </li> </ul>
6 まとめ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 学んだ内容の振り返り</li> </ul>
参考資料	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 週次POSデータを定番・特売に分ける方法</li> <li>・ バスケット分析の考え方</li> <li>・ 「PI値」を使った計算の原則</li> <li>・ Excelの回帰分析機能を使った価格弾力性算出とシミュレーションの手順</li> <li>・ 価格弾力性・販促効果係数の算出方法と活用</li> </ul>

※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： 本紙おもち面記載の通り
- 開催形式： Web開催 (ライブ)
- 参加費：1名につき 33,000円 (消費税別)
- 定員： 30名

### ■参加申込方法

- ① 上記アドレスの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 開催1週間前にお申し込み時にご登録いただいたご住所にテキストを郵送いたします。
- ⑤ 開催3～4日前にWeb視聴のご案内をお送りいたします。
- ⑥ 開催2日前に視聴用のURLをメールにてお送りいたします。

### ■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送りいたします。
- ・ 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：中田、祝 TEL：03-5213-4531

[https://www.dei.or.jp/school/kouza\\_promo](https://www.dei.or.jp/school/kouza_promo)

## 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\\_promo](https://www.dei.or.jp/school/kouza_promo)



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.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)