

店舗・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

開催形式： Web開催（ライブ & オンデマンド）

開催日： 上期： ライブ 2024年6月21日(金) オンデマンド配信 6月28日～8月14日

下期： ライブ 2024年12月6日(金) オンデマンド配信 12月13日～1月29日

時間： 13:00～17:30 （オンデマンドは全チャプター合計で約4時間）

受講料： 36,000円（消費税込み 39,600円）

※本講座はライブとオンデマンド（録画視聴）の両方でご受講いただけます

・ライブの日程がご都合が悪い方も、オンデマンドで好きなときに受講できます

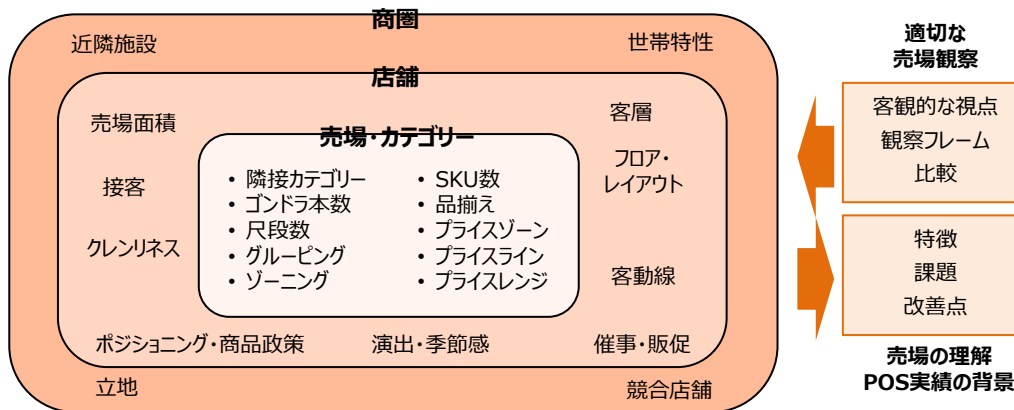
・ライブで受講された方も、オンデマンドで復習・確認ができます

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として競合店舗を見るだけでなく、自社店舗も客観的に観察し、比較・評価を行い、お客様に支持される売場であり続けるための絶えず改善を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・立地の視点から、店舗・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の類推
- 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
- 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
- 定番棚割の特徴を把握し、評価するための視点
- 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

※パートごとに観察結果を集約するためのテンプレート例をご提示します

受講をお勧めする方

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

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"> 店舗・売場観察の目的、数値での把握、店舗の選び方、等
2. 店舗環境の理解	<ul style="list-style-type: none"> 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） 立地特性による買物ニーズの違い 来店客層の把握 観察結果集約テンプレート例
3. 店内全体の見方	<ul style="list-style-type: none"> お客様の店内買物行動の知識 フロアレイアウトと客動線 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） 店内販促のチェックポイント 接客・サービスレベルの確認と定性情報の記録 観察結果集約テンプレート例
4. 定番売場の見方	<ul style="list-style-type: none"> 対象売場の店内での位置と客動線のチェック 良い売場の要件とグルーピング 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） 価格の記録（中心価格帯、定点観測、バスケット価格、等） 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） 自社商品・ベンチマーク商品のチェックポイント 観察結果集約テンプレート例
5. 観察結果のレポートの作成	<ul style="list-style-type: none"> 観察結果のまとめ方とテンプレート例
6. 講座のまとめ	<ul style="list-style-type: none"> 講義内容の振り返り
参考資料	<ul style="list-style-type: none"> JSTAT MAPによる商圈データ出力方法

*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

祝 辰也（いわいたつや） 公益財団法人 流通経済研究所 上席研究員

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。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
- 開催形式： Web開催（ライブ&オンデマンド）
- 参加費：1名につき 36,000円（消費税込み 39,600円）
- 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、当日ご参加されない場合も参加費を申し受けます。ご都合がつかない場合は、代理の方がご参加ください。
- ・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・中田・松坂 TEL：03-5213-4532
https://www.dei.or.jp/school/kouza_uriba

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_uriba



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)