



選ばれるお店づくり基礎講座

繁盛店をつくる入店率・買上率アップの具体策

日時

平成30年11月6日(火)・7日(水) 9:30~16:30 6時間×2日間

会場

福井県中小企業産業大学校 福井市下六条町16-15 ☎ 0776-41-3775

受講料

30,000円 (消費税込)

定員

20名

講義
50%

演習
50%

対象者

小売業・サービス業の店舗運営責任者・担当者・売り場スタッフ

講師のご紹介



(株)ヌマタデザイン・アソシエイツ 代表取締役 ぬまた あけみ 沼田 明美 氏

大手婦人服専門店にて店舗開発、演出、デコレーターとして従事。2000年に独立。ビジュアルマーチャンダイジングのプロとして百貨店、量販店、アパレル業界から、大手携帯電話会社や大手書店、自動車ディーラー、旅行代理店など、ファッション業界以外の店舗運営・VMDコンサルテーションも多数手がける。VMDを促進することで、売上向上に寄与するMD計画や販売研修などの依頼も多い。2008年より店頭で付加価値を創造する人材紹介のための「人材紹介業」を開始。お客様に感動を与える人材育成に力を注いでいる。

ね
ら
い

小売店を取り巻く環境はますます激化しています。「いいものをつくれば売れる」「ただ並べれば売れる」という時代は終わりました。顧客に支持され「売れる店」であり続けるためには、意思を持って作った(仕入れた)商品を顧客に届ける仕組みづくりが必須です。

この研修では、“呼びかける声”をビジュアル化し、自店の前を通りかかる人に、多くの店舗の中から自店を選んでもらうために不可欠なスキルを、戦略ツールである「VMD手法」を通して学び、「売上アップにつながるお店づくり」をめざします。

プ
ロ
グ
ラ
ム

■ブランドビジネスに必須のVMD

- ・売上アップにつながる10のプロセス
- ・ブランド価値を構築する

■顧客に支持される売場とは

- ・あなたの店の顧客
- ・展開分類とゾーニング導線
- ・視線売場の見せ場と効率

■店舗運営の基礎知識

- ・仮説、実践、検証の習慣づくり
- ・売上の構造と計数算出方法
- ・イベント計画と計数算出方法
- ・営業計画の作り方

■お客様の声をどう役立てるか

- ・顧客にとっての価値とは
- ・顧客管理方法
- ・顧客の声の分析方法

■ディスプレイの基本

- ・VP、PP、IPとは
- ・陳列、フェイシング手法
- ・ディスプレイのつくり方
- ・構成・売り場で使える色の基本

■顧客満足向上に向けたサービス

VMDとは

Visual Merchandising ビジュアル・マーチャンダイジングの略。
「マーチャンダイジング＝商品化計画」を、「ビジュアル化＝視覚化」すること。マーチャンダイジングとマーチャンダイジング・プレゼンテーションを一貫させたシステム。

※都合により、内容の一部が変更になる場合がございます

受講者の声

- ◎ 他業種の改善点を考えることが気づきになり、勉強になった。自店に落とし込んでみたい。
- ◎ 実店舗を対象にした研修だったが、ネット上でも基本は一緒で、学ぶことが多かった。
- ◎ 現状を知ること、目的や本質の大切さを感じた。
- ◎ 第一線で活躍されている講師の現場の話を聞いたのが大変勉強になった。

お申込み・お問合せ先

中小企業産業大学校

(公益財団法人ふくい産業支援センター人材育成部)

☎ 0776-41-3775 FAX 0776-41-3729

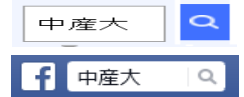
✉ manabi@fisc.jp

ネットからもお申込みいただけます

<http://www.fisc.jp/fiib/>

研修の詳細情報や、各種補助金制度、研修施設貸出しについてもご案内しています。

Facebookでも情報提供しておりますので、ご利用ください。



研修会場



中小企業産業大学校 (福井市下六条町 16-15)

研修受講について

- ◎ お申込みを受付した方から3営業日以内に受講受理書、受講料の振込依頼書をお送りします。開講日の1週間前に受講決定通知をお送りしますので、それまでに受講料を指定の口座にご入金ください(書類は申込責任者宛にお送りします)。ただし、公開講座等、無料の研修はEメール等による受付連絡のみとさせていただきます場合がございます。
- ◎ 振込手数料は貴社にてご負担をお願いします。
- ◎ 県内外、企業規模を問わずお申込みいただけます。研修によっては、講師の希望により、経営コンサルタント等の士業の方の受講をご遠慮いただく場合がございます。
- ◎ 定員を超える申込みがある場合、「キャンセル待ち」扱いとさせていただきます場合がございます。
- ◎ 受講のキャンセルは受講決定通知をお送りする前(開講日の1週間前まで)にご連絡ください。受講決定後のキャンセルはご遠慮ください。
- ◎ やむを得ない事情が生じた場合、日時、テーマ、内容などは事前告知なしに変更させていただく場合がございます。また、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合もございますので、予めご了承ください。
- ◎ 研修中の録画・録音・撮影、携帯電話や個人パソコンの使用は、ご遠慮ください。また、会場は館内禁煙になっておりますので、ご協力をお願いいたします。
- ◎ ご記入いただいた個人情報につきましては、研修の運営に必要な事務連絡、研修サービス向上のための統計データ、中小企業産業大学校からの研修・施設貸出情報のご案内以外の目的では使用いたしません。

研修 No.30 選ばれるお店づくり基礎講座 申込書

必要事項をご記入の上、切り取らずにそのままFAX (0776-41-3729) してください

ふりがな		年齢・性別		男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		年齢・性別		男・女	所属・役職 (担当業務)	
ふりがな		年齢・性別		男・女	所属・役職 (担当業務)	
受講者名		年齢・性別		男・女	所属・役職 (担当業務)	
企業名					TEL	— —
所在地	〒 —				FAX	— —
業種	1. 製造業 2. 卸売業 3. 小売業 4. サービス業 5. 建設業 6. その他()					
代表者	役職	氏名				
申込責任者	所属・役職	氏名			E-mail	

※ご記入いただきました連絡先に研修案内等をお送りすることがあります。