



GMS スーパーマーケット ドラッグストア ディスカウントストアー ホームセンター 家電量販店向け

小売業マーチャндаイジング・セッション

小売業の
売場利益を
最大化する
技術と仕組み

日本アイ・ビー・エム株式会社
グローバルビジネスサービス事業
小売業担当シニアプロフェッショナル

三田 洋幸

店舗の感性で
お客様の心に
訴えよう



お客様が思わず
収益商品に
手を伸ばす
最新VMD手法

株式会社 ヌマタ デザイン アソシエイツ
代表取締役 社長

沼田 明美 様

本部の頭脳で
収益を最大化
しよう



セッション概要

消費市場の低迷の中を収益を最大化するこれからのマーチャндаイジングをテーマに講演します。

会場は、20人程度の広さの、エグゼクティブ向けセッションルーム。
講師とマン・ツー・マン感覚で、じっくり聴講いただけます。
ご来場心よりお待ち申し上げます。

日時:2011年9月29日(木) 13:00 ~ 16:00

場所:日本IBM 箱崎本社 7F ボードルーム(Board Room)

対象:定員:20名

申込方法

***事前登録制です**

同封のFAX用紙にて
お申込ください。

(または貴社担当営業
にご連絡ください。)

費用:無料

GMS スーパーマーケット ディスカウントストア ホームセンター 家電量販店 向け 小売業マーチャンダイジング・セッション

講演概要

1.小売業の売場利益を最大化する技術と仕組み

～カテゴリープロフィットマネジメント(CPM)～

日本アイ・ビー・エム株式会社 グローバルビジネスサービス事業 小売業担当シニアプロフェッショナル

三田 洋幸

小売業の企業価値を向上させる着眼点を整理した上で、売場利益を最大化するための具体的な仕組みと技術を提示する。小売業は、何百万にも上るSKU(在庫管理単位)を相手にしなければならないので、現場で実践できる具体的かつ効率的な業務の仕組みが統合的に構築されている必要がある。このような目的を実現すべく、各店舗毎の顧客・競合状況・販売推移を踏まえた重点商品の店発注システムと、店舗業務の生産性向上&企業収益向上を実現する需要予測型の自動発注システムを共存利用することを前提とした新しいマーチャンダイジングのあり方を解説する。

2.お客様が思わず収益商品に手を伸ばす最新VMD手法

株式会社 スマタ デザイン アソシエイツ 代表取締役社長

沼田 明美 様

店頭の陳列・販促技術の優劣はその店舗の売上に直結する。顧客を知り尽くし顧客にとっての「幸せ」を追求してこそ、顧客の五感に強力に訴求するVMDが実現できる。当セッションでは、VMDの基本的な概念を踏まえ、量販店において、昨今の売れている売り場、苦戦している売り場を一つ一つ例示していきながら、「顧客が思わず収益商品を手にとりたくなる売り場」づくりを解説する。

株式会社 スマタ デザイン アソシエイツ 代表取締役社長 沼田明美 様 プロフィール

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。以来、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、アパレルのVMDはもとより、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ている。現場第一主義を貫き、理論と実践、両面からの店舗運営指導をモットーにしておりそのVMD結果実績などから、顧客から高い評価を得ている。VMDを促進することで、売上向上に寄与するMD計画立案や販売研修講師など多方面から依頼が多い。現在、年間100本のセミナー、講演、研修など、全国を駆け回りながらの業務をこなす。

会場案内 & 地図

日本アイ・ビー・エム株式会社 箱崎本社

〒103-8510

東京都中央区日本橋箱崎町19-21

東京メトロ東西線／東京メトロ日比谷線

茅場町駅4番b出口 徒歩7分

東京メトロ半蔵門線 水天宮前駅2番出口 徒歩3分

問い合わせ先

日本アイ・ビー・エム株式会社

ゼネラルビジネス事業 マーケティング

担当: 丹羽 太田

e-Mail : niwak@jp.ibm.com

