

営業利益が

Web配信対応

5%up

売場づくりで収益化を実現！

# 繁盛 売場づくり 研究会

<全5回開催>

2020年8月3日(月)13:30～start！

会場：フクラシア八重洲(東京)

この勉強会はきれいな売場を創る技術を  
身につける勉強会ではありません。

利益が上がり、売上を上げて  
現場を変えられる人財を創る。

それがS・Yワークスの「売場研究会」です。

お問  
合わせ

株式会社 S・Yワークス

■住所：〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目2-25 仙台NSビル8F  
■TEL:022-722-2007 (平日9:00~17:30) / FAX:022-722-1770  
■URL: <http://www.syw.jp> ■担当: 佐々木瑛理(ささきえり)



他の企業と何が違うの・・・？

# S・Yワークスの考える売場づくりとは？

一般的な企業の売場改善では下記のPhase Iのような重要指標を把握していません。そのため多くの企業が見た目は良く、綺麗な売場づくりが出来ても、それが業績改善に結びつきません。S・Yワークスでは業績改善に繋げるためにPhase Iから実施します。そうすることにより、**利益を生み出す売場改善**が出来ていきます。結果として企業全体の増収増益体制に繋がります。

ここが最大の魅力です！

## 圧倒的業績改善に繋げるフロー

Phase Iの後、Phase IIの売場改善へ。だから圧倒的な成果がでる！

### Phase I

現状展開する商品の重要指標を把握する

### Phase II

新ギフト構成を売場に落とし込む

成果

- ☑ 営業利益5%アップ！ =利益化
- ☑ 売上アップ！(客単価×客数)
- ☑ 強化対象商品の売上構成比アップ！  
⇒増収増益体制の確立！

Phase I：商品の重要指標を把握する。

#### step1

### 全商品の役割分類化

商品にはそれぞれ特性があり、役割が異なります。まずは集客商品/品揃商品/収益商品の3つに全商品を分類化します。

- ◆集客商品…お客様がこの商品をお目当てに来店される商品群を指す。
- ◆品揃商品…バラエティ感を出すための商品群を指す。
- ◆収益商品…利益を獲得することが出来る商品群を指す。

#### step2

### 分類別基準原価率の設定

各役割に分類した後、分類毎に基準原価率を設定していきます。

#### step3

### 商品別目標構成比の設定

商品の数値管理が見える化された後は商品別の売上構成比を設定していきます。

#### step4

### スクラップ&ビルド(破棄or開発)

現状の商品の中にはスクラップを検討すべき商品やリニューアルを検討すべき商品があります。その見直しを行っていきます。

#### step5

### 新ギフト構成の構築

■ギフトアイテム数

■アイテムバラエティ度

■主力単品&上位商品の占有率

■アソートギフト構成

Phase II：新ギフト構成を売場へ落とし込む

## 育成強化商品を売るための売場づくり計画へ

新商品構成の構築と連動して、売場への落とし込みを進めます。売場環境によって売りたい商品の育成度合いは異なります。事前に設定した目標売上構成比の実現、主力単品の構成比アップを前提とした売場づくりを実施することで、利益化に繋がります。

# ◆売場研究会でお伝えすること◆

## 01 商品の特性と性質を知る。一売すべき商品が分かる!

■商品の役割 ■全購入動機対応型商品構成 ■ギフト15原則

## 02 とことん売る売場を創る!一売れる方法論を学ぶ!

■魅せ方 (レイアウト/陳列/販促) ■売場の原理原則

## 03 継続した管理と常に改善する力を身につける!

■5Sカードの導入 ■改善&提案のプレゼン力

数値把握や商品の特性をしっかりと学びますが、  
もちろん、**売場コーディネータ**力も身につけて頂きます!

### 基本編

- ディスプレイの基本原則
  - ・効果的な空間づくり
  - ・構成技術の基本原則
  - ・トーン&マナーの設定
- POPの役割と書き方
  - ・POP種類とその役割
  - ・POPのキャッチコピーの法則手書きPOP文字練習帳
  - ・手書きPOPの書き方(orPC対応)
- 陳列の基本原則
  - ・ボリューム陳列
  - ・縦割り陳列
  - ・売場内3か所陳列
- 単品訴求力
  - ・主力商品の圧倒的差別化
  - ・1.3~1.7倍差の面的売場づくり
  - ・ゴールデンゾーンへの陳列
- 変化性 (季節売場)
  - ・季節、歳時別創造売場づくり
  - ・感動創造、動的売場展開力
  - ・提案型売場づくりの構築法
- 売場の効率化
  - ・売場の品質を高める5S活動の実践
  - ・プロモーション計画策定と行動計画
  - ・売場展開力の見直し



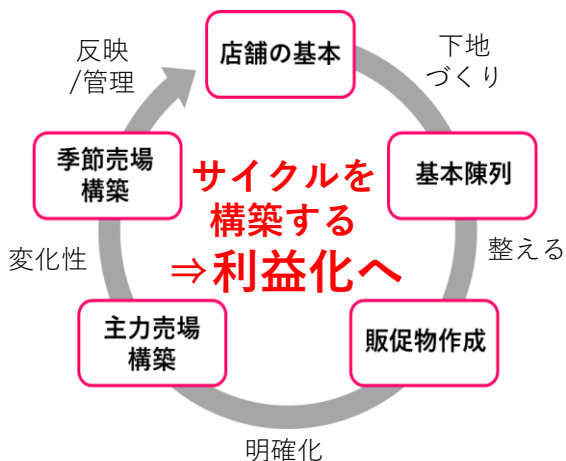
### 応用編

- 年間売場計画の策定
  - ・目標設定 (KGIとKPIの策定)
  - ・数値管理と改善案
  - ・テーマの設定
- ゾーニングとレイアウト
  - ・レイアウト構築とブロックの戦略性
  - ・売場分類とゾーニングのポイント
  - ・フェーシング、プラングラム
- 効果測定
  - ・売場内視認率の測定
  - ・商品別売上構成比の算出
  - ・ツイてる商品はどれか?
- 分析・比較
  - ・自店の強みと課題は何か?
  - ・モデル店での取り組み事例を学ぶ
  - ・売場改善のプレゼンテーション

本研究会でお伝えをする内容の一例です。  
研究会だから出来る、各企業に落とし込む  
ことで具体的な学びに繋げていきます。

# ◆売場研究会で身につくスキル◆

全5回で売場づくりの基本から応用までのスキルをマスターして頂きます。  
その中で3つのスキルを習得して頂き、工程終了を目指していきます。



## 売場構築スキルのサイクル

サイクルを習得して管理力をつける事で  
組織の中で活躍する人財に!



スキルを身につけ、現場を変える人財として  
成長するプロセスをフォローしていきます!

## 百年企業を創る

経営の目的は永続にあります。

私たちは百年続く企業を創るお手伝いをすることを誇りにします。

そのために、企業の理念、理想の在り方を皆様と共に追求し、国、地域、そしてお客様にとって何ものにも代え難い存在となることを共に目指します。そんなお手伝いを、志高く、どんな時でも、全てに優先いたします。



## ■担当コンサルタント■



株式会社 S・Yワークス  
常務取締役  
経営コンサルタント

牧田 良生

S・Yワークスの菓子コンサルティングチームのリーダーを担当。“利益率3倍化と新しい成長戦略の構築”の考え方を基に主テーマは、収益改善、ブランド戦略の構築、商品開発、プロモーションを行っている。これまでの実績としては、年商17億円、赤字9,000万円の菓子店を1年で8,500万円の黒字化、年商20億円の菓子店の工場生産性を現状の1.8倍化、年商2億円の洋菓子店の主力単品開発、育成により赤字決算体質を経常利益7%化をはじめ多数。ヴィジョンを前提とした効果的な意思決定と推進サイクルに乗せて、現場とチームを構築して成果創出していくスタイルを大切にしている。



株式会社 S・Yワークス

経営コンサルティング本部 佐々木 瑛理

S・Yワークスの菓子コンサルティングチーム所属。製菓製パン業における店舗運営のコンサルティングを現場密着で実践している。「売場づくりは人づくり」をテーマとし、売場づくりからチラシ作成など女性目線での現場支援を行なうことで定評がある。繁盛店情報の収集や時流分析を得意とする他、これからの時代に必要とされるデジタルコミュニケーションに分類される新しい販促や顧客創造の手法研究も行っている。

## ■開催要項■

## 日程

【第1回目】2020年8月3日(月)

【第4回目】2020年10月2日(金)

【第2回目】2020年8月26日(水)

【第5回目】2020年10月22日(木)

【第3回目】2020年9月18日(金)

## 会場

フクラシア八重洲(東京)

住所：東京都中央区八重洲2-4-1ユニゾ八重洲ビル(常和八重洲ビル)3F

TEL：03-6430-9355

## 料金

<全5回勉強会のご参加>

1名様：140,000円(税込) 2名様パック：240,000円(税込)

<1回のみ単発のご参加>

1名様：38,800円(税込)

<キャンセルポリシー>

セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、7月20日以降のご連絡は、ご参加費用の50%、7月27日以降及び欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承下さい。

▶お問い合わせ・お申込み

## 株式会社 S・Yワークス

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8階

TEL:022-722-2007 / FAX:022-722-1770 / Email:e-sasaki@syw.jp

担当:佐々木 瑛理(ささきえり)