

VMD研修の概要

◆ VMDセミナーにおいては、「ヒト・モノ・器」の一貫性の大切さ！、さらには今リアル店舗だから出来ることとは？といったことを中心にお話します。

昔から言われている教科書的なVMDのイロハは最小に抑え、今の時代の実店舗で実際の売上アップに役立つ内容を中心にお話しします。

◆ 実習においては、実店舗の売上課題に対する具体的なVMD施策の立て方（シナリオの描き方）を行います。（売上課題の分解は次ページをご確認ください）

○名参加されるようですので○班に分かれて行いたいと思います

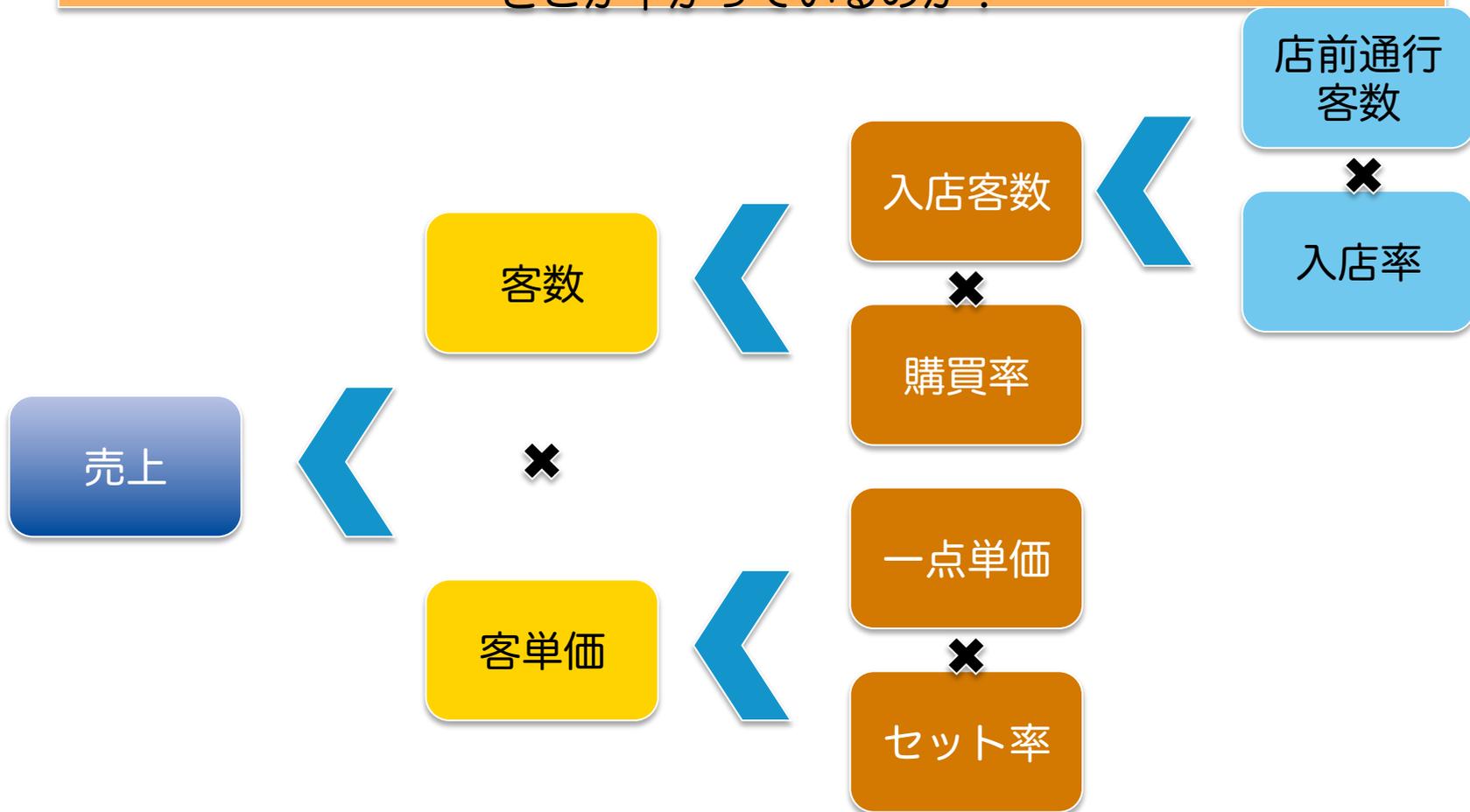
また、各店舗の売上課題を事前に抽出し、現状を理解しておいてもらってください。

それに対して、同じ班のチームと一緒にアイデアを出してVMD施策を立案していくイメージです。

最後に全員が『個人別のシナリオ』を記入してもらいます。

売上課題について

下の要素のどこがあげられるのか？
どこが下がっているのか？



あなたの仕事はどの項目で売り上げアップに貢献できるのか？

VMD研修のプログラム

- 10:30～12:00
 - VMDセミナー
 - ・ 《売上がアップするVMDとは?》
- 12:00～13:00
 - 昼食
- 13:00～14:30
 - VMDセミナー
 - 《売上分解・シナリオの描き方・リアル店舗だから出来ること、SNSに於けるVMD誘導、instagramから学ぶディスプレイのヒント》
- 14:45～15:00
 - 売上分解についての解説
- 15:00～16:30
 - グループ演習 《VMDのシナリオを描こう！手を挙げるorじゃんけん6班（5人）
:実店舗の課題を例に実践的な打ち手を立案する》
- 16:45～17:30
 - グループごとに発表、講師よりフィードバック
 - 個人別にシナリオを作成

事前に御用意お願いしたいもの

- 10:30~14:30
 - VMDセミナー時
 - ・ プロジェクターとスクリーンとマイク (PCは持参いたします)
- 1445~17:30
 - 実習時
 - ・ 班分け (○名ごと、○チーム)
 - ・ 各店舗ごとの売上課題抽出 (出来れば前年対比で3ヶ月ごと、過去1年を比較)
客数? 客単価? 一点単価? セット率?
もし入店客数がわかれば、購買率? 店前通行客数? 入店率?
(入店客数以前は定性(推測)でも結構です)
 - ・ 店舗の写真 (店舗チームの方が同じチームの方に説明できるように。
出来ればPCが各班に一台あって、それで写真が見れると発表時にも役立ちます)
 - ・ シナリオ記入用紙 (次ページを出力して各班にお配りください)
 - ・ ホワイトボード (チーム分)
 - ・ フセン&サインペン (人数分)

シナリオを書きましょう！

誰に

何を

どのように伝えて

どうして欲しいのか？

テーマ

記入者名