

棚POWER[®] 2013 10月中旬出荷予定

最新バージョンの棚POWER2013 Ver3.00 の出荷を10月中旬に予定しております。ご登録いただいている窓口担当者様宛に順次インストールCDを発送いたします。最新の棚POWERを今しばらくお待ちください。

新機能の「売上予測」で棚割変更後の売上変化を予測



↑ 棚割編集作業中に使用します。

→ 予測結果は、「商品リスト」「POPリスト」などと同じように棚割編集画面の右側に表示されます。

予測レポート

予測結果は、棚割全体の合計値だけでなく、[単品明細]から単品ごとに明細を確認することもできます。Excelファイル・PDFでの出力や印刷も可能です。

予測結果

売上予測

予測基準
 現状棚割モデルから予測
 他の棚割モデルから予測
 棚割モデル選択(出)

売上予測終了 確認

予測結果	売上金額(円)	粗利益(円)
現状	5,919,045.90	887,857.04
予測	5,961,484.63	894,222.85
	100.72	100.72

新商品設定 単品明細

※予測値は、その売上を保证するものではありません。

棚POWER2013に、棚割を変更する事で売上がどう変化するかを予測する「売上予測」機能を新設します。現在の棚割・売上を元に新たな棚割を計画する場合などに、参考情報として利用できます。

商品の①位置 ②フェイス数 ③その他の要素を組み合わせて予測

売上予測は「位置指数」「フェイス指数」「アイテム指数」という3つの指数を利用して行ないます。位置指数・フェイス指数は「設定保存」機能で数値を記憶させることができるため、何度も入力する必要はありません。

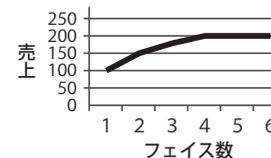
① 位置指数

陳列位置が売上に与える影響を指数化し、商品の陳列位置が変更された際の売上を予測します。購買者の性別や年齢、客動線といった要素を選択すると、自動的に各エリアの初期値が決まります。手動での変更も可能です。※初期値は、食品・日用品売場での販売調査結果を元に決定されています。



② フェイス指数

商品のフェイス数が売上に与える影響を指数化し、棚割上のフェイス数が変更された際の売上を予測します。



③ アイテム指数

販促活動の有無、展開シーズンの変更、エリアの違い、競合製品との関係性など「位置指数」「フェイス指数」以外の要素をアイテムごとに設定します。自社商品のCM投下や展開時期による売上伸び率が分かれば、「アイテム指数」として入力する事でより正確な予測をすることができます。

ユーザー様の「こうして欲しい！」を叶えました

手前挿入した商品も圧縮

今まで JANコードの違う商品を前後に並べる「手前挿入」をしている場合、その商品を圧縮することができませんでした。

Ver3.00では 手前挿入をしている商品も圧縮できるようになりました。※手前挿入商品の圧縮率は、同一列商品の最大の圧縮率に合わせます。

什器の段ごとに圧縮率を細かく設定

今まで 圧縮率を設定していない商品を陳列する場合、什器の設定が圧縮「可能」になっていると、最大で50%まで圧縮可能でした。

Ver3.00では 什器に対して圧縮率を50%から100%まで任意で設定できるようになりました。「棚ごとにどこまで圧縮して陳列するか設定したい」といった場合に活用いただけます。



「仮置情報」の商品も面変更

今まで 仮置情報では配置面の変更ができませんでした。

Ver3.00では 仮置情報の中で面変更ができるようになりました。配置したい面で仮置に商品を置いておくことができます。

棚POWER[®] 2012 操作テキスト「データ移行編」を公開

- ・「取引先に（作成した）棚割モデルを渡したい」
- ・「もらった商品データを取り込みたい（登録したい）」
- ・「後任者に棚POWERのデータをまるごと引き継ぎたい」というような場合の、データの出力や入力手順を解説しています。目的に合わせて是非ご活用ください。

ダウンロードページへのアクセス方法

アイコンセプトサイトトップ → サポート → 「棚POWER 操作テキスト」
URL: <http://www.iconcept.co.jp/user/txt/index.htm>

流通マーケティング講座106

流通マーケティング講座は、正規ユーザー様へのサービスとなります。

弊社サイト内ページ(下記URL)にてユーザー様専用のID・パスワードをご入力いただき、ご覧ください。

専用ID・パスワードは、FAXで送信させていただいております最新の「インフォメーション」にてご確認ください。

・サイトトップ→セミナー&コラム→流通マーケティング講座

<http://www.iconcept.co.jp/series/marketing/index.htm>

第106回の内容は「販売予算作成手順6」です。

流通マーケティング講座107

流通マーケティング講座は、正規ユーザー様へのサービスとなります。

弊社サイト内ページ(下記URL)にてユーザー様専用のID・パスワードをご入力いただき、ご覧ください。

専用ID・パスワードは、FAXで送信させていただいております最新の「インフォメーション」にてご確認ください。

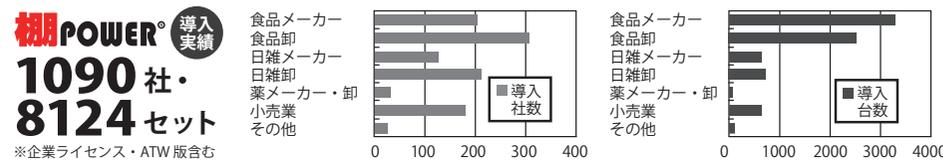
・サイトトップ→セミナー&コラム→流通マーケティング講座

<http://www.iconcept.co.jp/series/marketing/index.htm>

第107回の内容は「エリアマーケティングの基本1」です。

ユーザー様専用サービスへのアクセス方法

弊社サイト内「ユーザー様専用ページ(ダウンロードページ)」へアクセスするには、IDとパスワードが必要です。バージョンアップ用CD-ROMのお届けサービスと同様、正規ユーザー様のみご利用いただけるサービスとさせていただきます。



棚POWER2013にご期待下さい！

いつも棚POWERをご利用いただきありがとうございます。2013より新設される「売上予測機能」をお使いいただくと、「陳列位置を変えたり、新しい商品を追加したりすると、売上はどれくらい上がるか？」という予測データをご覧いただけます。検討・提案材料としてぜひご活用ください。(アイコンセプトスタッフ)