

# 棚POWERインフォメーション

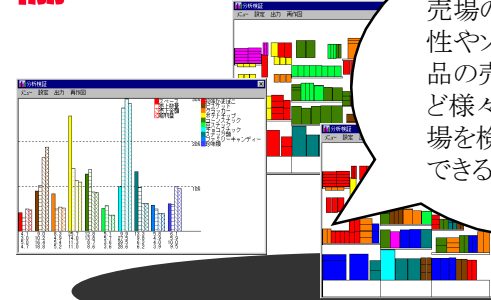
品揃え支援システム MDPOWER 好評発売中。今回は MDPOWER の特集です。

99.4.15 Vol.19



IConcept®  
サポートセンター  
OSAKA / TEL(06)6821-2571  
TOKYO / TEL(03)5469-1153  
●http://www.iconcept.co.jp/  
●e-mail iccenter@iconcept.mxq.mesh.ne.jp

## 棚POWER



売場のスペース生産性やゾーニング、単品の売場貢献度など様々な角度から売場を検証することができる。

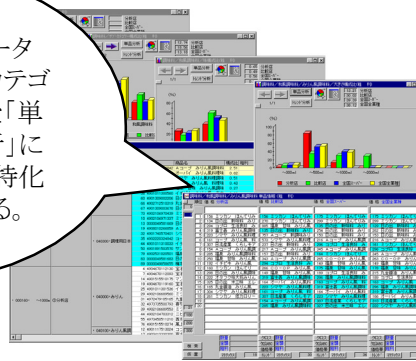


## 棚割分析の落とし穴

現在、売場に陳列されている商品のみが対象であって、過去に陳列されていた商品や取扱いの無い商品の動向は把握できない!!

## MDPOWER

複数のPOSデータを使用した「カテゴリー階層分析」と「単品での複合分析」によって品揃えに特化した分析ができる。



## 陳列候補商品の取込み

分析結果に基づく品揃えデータを棚POWERへ取込むことにより、今売場に最適な商品による棚割作業が行なえるようになります。



MDPOWERは「品揃えの部分に特化した分析が比較的簡単に行なえ、結果もビジュアルに検証できるだけでなく、現場へのフィードバックが可能である。」という点が評価され、第8回 流通システム大賞・先進技術賞を受賞し業界内外で注目されているシステムです。

## POSデータが無くても分析可能です

例えばPOSデータの入手が困難な場合にも、自社の受注データなどを用いての検証も行なえます。

## 統計データと組み合わせた分析も有効です。

POSデータや受注データと、統計データを比較することにより全国や地域平均との比較分析も容易に行なえます。

## 裏付けのある棚割提案を行なえます。

棚POWERと組み合わせて使用することにより、裏付けのある品揃えによる棚割提案が行なえ、説得力もプラスされます。

## MDPOWERを導入したあるメーカー様の事例

●新製品の提案を行なう際にマトリックス分析で現状を確認。

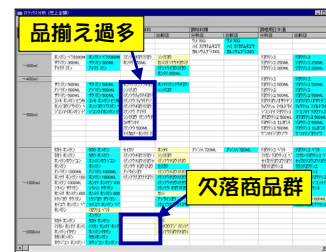
新製品の категория が品薄であることを発見。

提案が採用された!!

さらに

- 商品知識を含めたセールスのスキルアップ。
- 提案の裏付けが行なえセールスが自信を持って提案できる。

お取引先様との信頼関係アップ!!



## ● サポートセンター トピックス No.4 ●

サポートセンターへのお問合せが多い項目や便利な機能のご紹介。

### ●棚割図などの帳票を別のソフトで編集して使いたいんだけども●

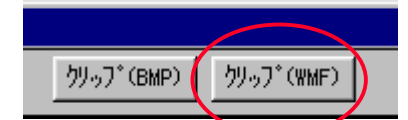
棚POWERではフェイス画面及び帳票のプレビュー画面をクリップボード経由で他のソフト (Word,Excelなど)へ貼り付けることが可能です。帳票のプレビュー画面からのコピーはBMP形式(ビットマップ形式)とWMF形式(メタファイル形式)の2通りの方法が選択できます。一般的にWMF形式の方が拡大縮小などの際、綺麗に編集することができるようです。

方法は簡単、

- ①まず棚POWERで出力したい帳票のプレビュー画面を表示します。
- ②次にコピーする形式のボタンをクリックします。(BMPまたはWMF)
- ③貼り付けたいソフト(Word,Excelなど)でメニューの<編集>から<貼り付け>を選択するだけです。

独自の提案書作成などにお使いいただける便利な機能です。

この他にもCSV形式で出力した分析結果などをExcelで編集すれば更に活用の幅が広がります。



### ●3Dをもっと綺麗に出力したい!!

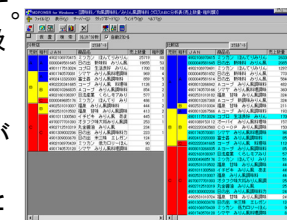
Ver6.0で登場した3D機能について、もっと綺麗に出力する方法を教えてくださいとの質問をいただいております。3D表示の綺麗さは次の3つの要素で変わります。

- ①3D表示解像度(メニューの<ウインドウ>で設定)
  - ②画面内での棚の大きさ(可能な限り大きくしておきます。)
  - ③貼り付け(又はファイル読込)先のソフトでの画像の大きさ(拡大した場合画像が乱れる場合があります)
- 以上から、3D表示解像度は可能な限り大きく(注:ディスプレイのサイズより大きくは設定できません)し、画面いっぱいになるように棚を拡大した状態でコピー(または保存)を行ないます。次に貼り付け先のソフトで必要なサイズに調整して出力すれば良いのです。

4/30 (金) 東京サポートセンターはお休みとさせていただきます。

## 品揃え支援システムMDPOWER

店舗データや市場データなど最大4つのPOSデータを基に、任意の角度から最大4階層を指定し分析します。例えば、2店舗のデータを比較表示させて同一商品の店舗によるポジションの違いを分析するクロスABC分析など複雑な分析も簡単な操作で行なう事ができます。また、色分表示による自店取り扱い商品等の判別や、立体的なグラフ表示により、分析結果を誰でも簡単に視覚的に確認することができ、棚POWERと連動することで結果を即売場に反映させることができるシステムです。



クロスABC分析

さらに詳しい資料もご用意しております。お問い合わせは、アイコンセプト マーケティングセクションまでお願いします。

MDPOWER	
標準価格	¥580,000
棚POWERユーザー特別価格	¥290,000
サポートセンター登録料(1年間)	¥30,000
お得なセットバック価格もご用意しています。特別価格は棚POWER導入本数までの適用となります。	

今回から、棚割についてです。

棚割について論ずる前提として、棚陳列の販売力要素・陳列の原則・陳列の基本・陳列手順について整理しておきます。

### 1. 棚陳列の販売力要素

棚上における販売力は、商品力と陳列力の二つの要素に分割されます。

商品力は、価格の要素とブランド、機能、知名度といった品質の要素で構成されます。

陳列力は、陳列の位置、つまり棚のタイプ(垂直 Gondra・L型 Gondraなど)棚の段数、棚の左右(どんなカテゴリーが当該カテゴリーの左右にきているか)によって、陳列される商品の量(フェイス数・商品サイズなど)によって、陳列手法(バーチカル陳列・水平陳列・ブロック陳列など)によっての3つの要素で構成されます。

以上の構成要素が整っている時販売力は高まるのです。

### 2. 陳列の原則

そもそも商品を陳列するのは何のためでしょうか。小売業のマーケティング目標(顧客ターゲット・売上・利益・市場シェアアップ・マインドシェアアップ)を達成するためです。主役は、商品です。

そうすると

①顧客が求めている商品を②見易い場所に③効率的・効果的に並べ④関心のない顧客にも興味を持たせ、⑤購買行動を起こさせるように陳列することです。

具体的に述べると、

①何を②幾つ③どこに④高さは⑤フェイス数は⑥陳列器具は⑦陳列の型は⑧関連性は

⑨カラーコントロールは

になります。

### 3. 陳列の基本

陳列の基本は

①商品に注目させる②商品に関心を持たせる③欲求を起こさせる④商品を購入する事が得である事を確信させる⑤購買行動を起こさせる

つまりは、見易く、触れ易く、選び易い。そして豊富感があり、魅力的であり、効率的であることです。

このように陳列をすると、

①来店動機を促進②衝動買いを促進③ついで買いを促進④ストック買いを促進⑤来店客数の向上

⑥客単価の向上⑦固定客の増加⑧適正利潤の確保

といった効果が期待できます。

### 4. 陳列手順

先ず商品の分類、構成がポイントです。誰を顧客に設定し、その顧客をターゲットにした場合どんな生活シーンを想定し、商品の組合せを提案するかです。

次に、棚上の陳列ゾーンによる商品配分です。

例えば、

①床から80cmぐらいまでを、売れ筋商品の大量陳列あるいは子供向け商品のスペースに。

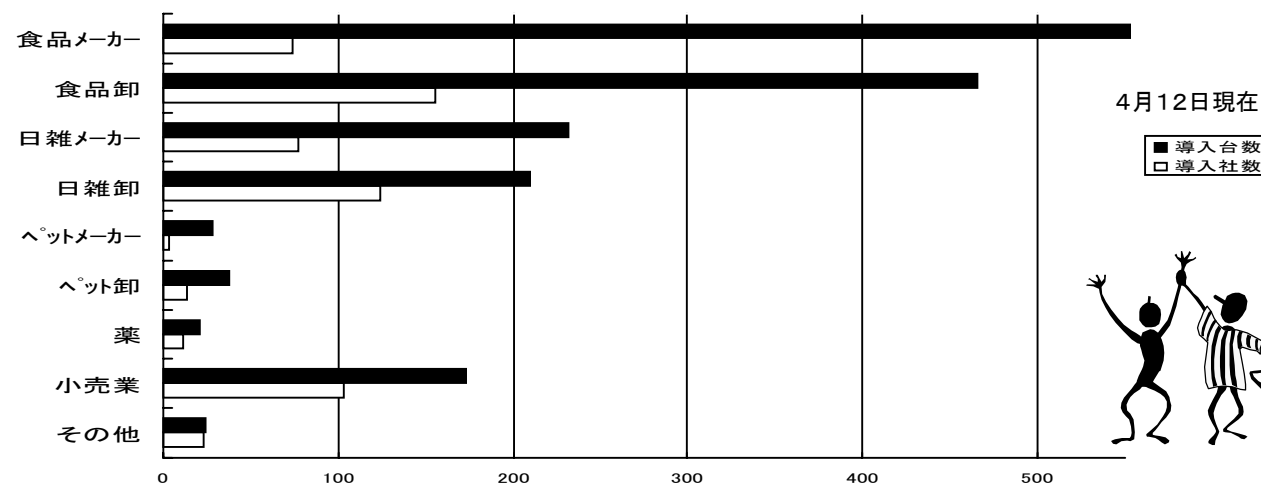
②80～140cmぐらいまでを、売れ筋商品あるいは利益商品のスペースに。

③140～170cmぐらいまでを、店のイメージ商品あるいは、新商品スペースに。

というように決めていきます。

以上4項目を前提に、棚割について説明していきます。

## 棚POWER導入数【586社 1975セット】



### 棚POWER95 Ver6.02 ダウンロード開始

4/20よりダウンロード開始予定

ご好評をいただいております「3D機能」は、現状のVer6.0ではWindowsNTでご使用いただくことができませんでしたが、WindowsNTをご使用のユーザー様にも「3D機能」をお使いいただくことが可能なVer6.02のダウンロードサービスを開始いたします。また、このVer6.02では、フェイスング画面を台別にクリップボードやファイルに出力可能となっています。

ダウンロードページで、「**認証情報を入力してください**」と表示されます。

ユーザー名・パスワードは...

●ユーザー名：**TP95USER** ●パスワード：**JPWWMDWA**

### POWERSシリーズに小売業様向け新ラインナップ登場

小売業様向けに新たに2つのシステムを発売いたします。どちらのシステムも小売業導入実績No1の棚POWERを基に小売業様の実状に合わせて開発されたシステムです。もちろん棚POWER95とのデータの連動が可能です。

今後加速度的に小売業様への棚割システム導入が進んでいきます。メーカーや卸業様から棚割提案を棚POWERで行ない、棚割モデルデータを小売業様でご活用いただく。そんな時代はすぐそこまで来ています。

### 棚POWER95 C/S版 ...6月上旬リリース予定

小売業様に向けた、データの一元管理を可能とする棚POWER95のC/S対応版の出荷を開始いたします。C/S版ではサーバー上のマスターを使用するため、ノートPCなどを持ち出しスタンドアロンで使用することができませんが、Microsoft WindowsNT Server4.0, Terminal Server Editionに対応することにより、PHSや公衆回線を利用した運用も可能となります。

### 棚POWER98 for リテイラー ...6月上旬リリース予定

棚POWER95の機能はそのままに、リテイラーのチェーンオペレーションにおける棚割のパターン管理を前提に構築された全く新しい棚割システムです。パターン管理された棚割は、内部で個店棚割へ自動展開、本部と店舗間で棚割の完全ミラー化を推進。更にPOSデータと同期のとれた棚割データを基にした売場生産性分析が可能となります。WindowsNT Terminal Server EditionとSQL ServerやORACLEなどのRDBに対応した完全C/S化により、基幹系システムとのシームレスなインターフェースを提供し、棚割変更に伴うあらゆる業務に連動可能なリテイラーのための棚割システムです。

## '99SASHOW

1999年3月2日(火)～5日(金)に東京国際展示場 東京ビックサイトにて開催されましたSASHOWへ出展いたしました。会期中は多数のご来場をいただきありがとうございました。

また、棚POWERユーザー様をはじめご来場いただいた方々からも貴重なご意見を頂戴致しました。今後の開発に役立てていきたいと思っております。

ブースでは...

Terminal Server上で棚POWER98 for リテイラーを稼働させ、ThinClient端末を使用してのデモンストレーションを実施致しました。

棚POWER98 for リテイラーはもちろん、棚POWER95、MDPOWERも含めて業界内で注目を集めているシステムの展示ということで、多数の方々から積極的に説明を求められました。

ステージでは...

30分毎に、アイコンCEPTによる「小売業本部棚割システム 棚POWER98 for リテイラー」、ネクストネット社による「HyperThinClient Cessna/View」のプレゼンテーションを行ないました。

どちらのステージも、熱心に聞きいる方でうめつくされ、改めて関心の高さを実感いたしました。