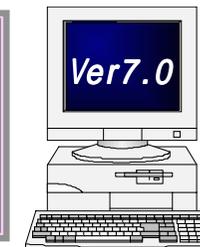


棚POWER インフォメーション

1999年最後のインフォメーションです。

99.12.08 Vol.23



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.co.jp

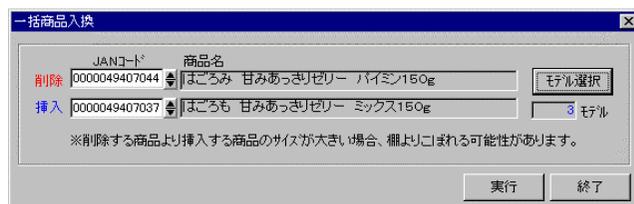
棚POWER95 Ver7.0 便利機能

Vol20, 21でもご紹介していましたが、Ver7.0で新たに加わった機能の中から便利機能をピックアップしてご案内します。これらの機能で、さらに操作性が向上しています。

●一括商品入換機能

複数のモデルを選択して、カットしたい商品と新規に陳列したい商品を指定するだけで、商品の入れ換えが可能です。

季節商品を定番商品と入れ換える場合など、たくさんのモデルで同一商品の改廃作業を行なう場合も、フェイスングを何度も行なう必要がなくなり大変便利です。



●パターン管理機能

各帳票のヘッダー情報である対象店と星取表の対象店を設定するには、モデル設定・共通棚割で1モデルずつ設定する必要がありましたが、「パターン管理」機能を使用することで、複数のモデルへの設定を1度に行なうことが可能です。

※ここで設定した内容は各モデルの「モデル設定・共通棚割」でも確認可能です。



棚POWER95 Ver7.04 ダウンロードについて

日々寄せられるご要望への迅速な対応、操作性の向上などを目指して、最新システムをいち早くお使いいただけるようVer7.03に続いて、新たな機能を盛り込みます。便利になったVer7.04のダウンロードサービスを開始します。

是非この機会に、より便利になった棚POWERをお使いください。

●3D表示からの印刷が可能になりました。

皆様から多くのご要望をいただいておりました3D表示の印刷が可能となります。

これまでは、クリップボード出力やBMPファイルなどへの保存は行なえていましたが、直接プリントアウトできることで、より活用の幅を広げただけです。



●陳列状況・ダミー商品インポート機能拡張

ハンディターミナルでピックアップした情報や表計算ソフトで作成(修正)した陳列状況ファイルに未登録商品が存在した場合、現状は無条件にダミー商品に置きかえられますが、Ver7.04では「インポート時に無視する」または「ダミー商品に置き換える」かを選択できます。もちろんその内容もエラーログに出力可能となり、取り込み後の確認も行なえます。

●ダミー商品一覧表の印刷が可能になりました。

マスターに登録されていない商品を仮登録し陳列可能なダミー商品の情報を印刷することが可能です。棚割の際に一時的に登録した商品を正式登録する場合に有効です。もちろん複数モデルを選択してまとめて印刷することもできます。さらに、CSV出力では商品情報マスターのレイアウトと同様の形式で出力しますので、表計算ソフトを使用したメンテナンス作業も楽々行なえます。

ダウンロードにはユーザー名とパスワードが必要です。

- ホームページアドレス : <http://www.iconcept.co.jp/>
- ユーザー名 : TP95V704 ●パスワード : INMSSNK

●サポートセンター トピックス No.8●

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。

今回は2000年問題とUSBプロテクトに関する特集です。

2000年問題について

棚POWER95のプログラムおよびシステム自身は「2000年問題」には影響しません。

しかし、棚POWERをインストールしているパソコンや周辺機器などが対応されているかどうかは、事前に発売元メーカーへお問い合わせください。

また、何らかの問題でパソコン自体にトラブルが生じた場合に対応できるように、棚POWERのバックアップを年内中に実施しておいてください。

<バックアップ方法>

棚POWERをインストールしているフォルダ(ex.¥TPOWER95内)すべてMOなどの外部媒体にコピーしてください。

外部媒体にすべて入らない場合は、ユーティリティ機能を使用しデータのエクスポートを行なってください。

- ・支店展開(分類, 商品情報, イメージ)
- ・売上情報(必要により作成しているフォルダすべてをエクスポート)
- ・POP, 什器, カテゴリ(必要により)
- ・モデルはモデル活用・モデル一括出力を使用してください。但し、「実施」, 「提案」の2つで管理している場合は2回実行してください。その際、¥TPOWER95内にある以下のファイルも、別途エクスプローラでコピーしてください。
 - ・TP95.DEF
 - ・TP95FE2.DEF
 - ・¥DATA¥Dbuntitl.dbk(分類名称ファイル)

マスターは貴重な財産です。
この場合に限らず定期的な
バックアップを取りましょう!!

USBプロテクト使用時のご注意

- ・USBプロテクトは、OSが「Windows95 B」以上「Windows98」の場合のみ使用可能です。従って「Windows NT」ではご使用いただけませんのでご注意ください。
- ・インストール後USBプロテクトを認識しない場合は以下を実行ください。
 - ・Windowsを再起動してください。(通常はこのあとで認識されます。)
 - ・コントロールパネル・システム・デバイスマネージャで「ユニバーサル シリアル バス コントローラ」が存在していることを確認してください。存在しない場合は、WindowsインストールCDよりコピーする必要があります。

第三段階の「ゾーニング」について説明いたします。
 どう分類するかが決まりましたら、それぞれの商品群を棚のどこに、どれぐらいのスペースを取り、
 どう配置するかステップに入ります。
 これを「ゾーニング」の決定と言っています。

- ポイントは、
- それぞれの商品群の売上に応じたスペース配分
 - それぞれの商品群をまとめたブロックにして配置
 - パッチカル陳列とホリゾンタル陳列の組み合わせ陳列
 - ゴールデン・ゾーン配置
 - 棚本数が長くなる場合、棚ごとのまとまりとストーリー性

具体的に説明いたします。
 それぞれの商品群の売上に応じたスペース配分
 それぞれの商品群の売上金額、売上数量、粗利金額などの合計値から、それぞれの商品群の構成
 比を求め、その比率に応じてスペースを棚上に配分する事を言います。

それぞれの商品群をまとめたブロックにして配置
 それぞれの商品群の中をサブカテゴリーに分け、そのサブカテゴリーを一つのまとまりとして棚
 上に配置する事を言います。
 顧客の視野は、縦10～20cm×横70～80cmとされています。
 この範囲を一つのブロックと考えて商品陳列をします。

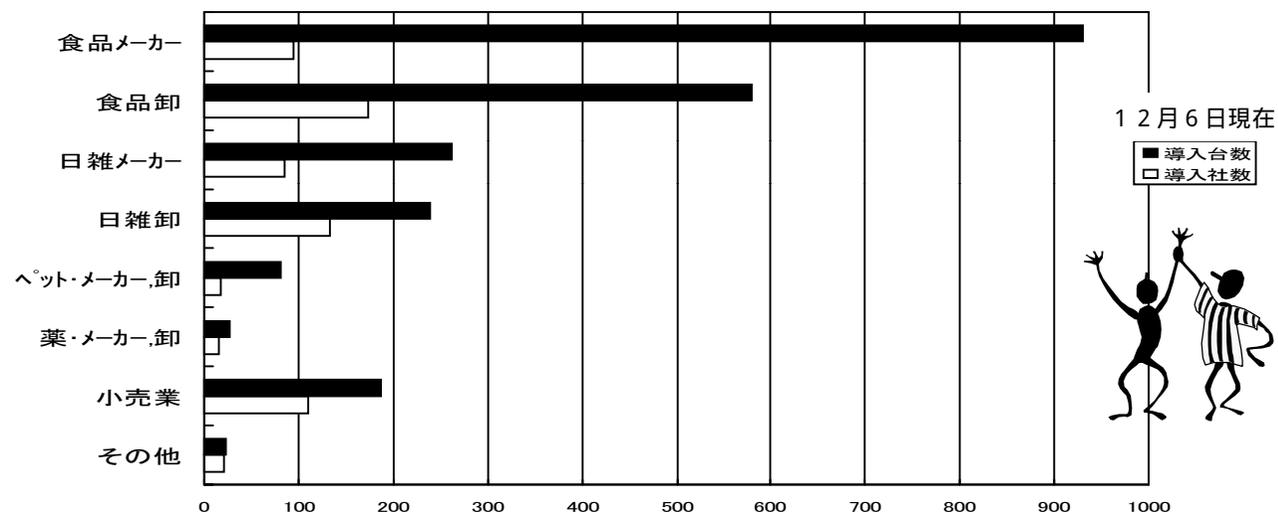
パッチカル陳列とホリゾンタル陳列の組み合わせ陳列
 店内における商品探索の際、顧客の目は先ず、縦に止まります。それから横に流れると言われて
 います。
 つまり、サブカテゴリーを先ず縦に陳列し(パッチカル陳列)、次にサブカテゴリーの中を横に
 陳列する(ホリゾンタル陳列)と顧客の視線をコントロールでき、結果売上の増大に結び付く事
 になります。

ゴールデン・ゾーン配置
 棚上で商品を、一番見易く、取り易いポジションは床から80cm～150cmの所です。この範囲
 を「ゴールデン・ゾーン」と言っています。なにしろあるカテゴリーの棚の前に立ち、商品選択
 をする時間は約8～12秒とされています。この時間を商品数で割ると商品一個当たりの時間
 が出ます。例えば商品が棚上に80SKUあり、12秒間棚の前に居たとすると、1SKU当
 たり0.15秒しか見られていないことになります。
 つまり、ほとんど見られていないことになります。故に見易いゴールデン・ゾーンにどのサブカ
 テグリーを、どの商品を配置するかで売上が変化してしまうのです。

棚本数が長くなる場合、棚ごとのまとまりとストーリー性
 一つのカテゴリーで棚が数本と長くなる場合、それぞれの棚ごとにサブカテゴリーをまとめる事。
 そして主通路からの動線、副通路からの動線を考慮にいれながら、どんな順番にサブカテゴリー
 を並べるかがそのカテゴリーのストーリー性に関係してきます。
 例えば、あるカテゴリーがA B C D E Fと6つのサブカテゴリーに別れていたとします。主通
 路からA B C D E Fと並べるアイデア、D F E B A Cと並べるアイデアと色々考えられるわけ
 です。

以上が基本の考え方になります。しかしあくまで基本である、と言う事です。
 スペース配分にしても計算通りにするのではなく、Aというサブカテゴリーは最近伸びつつあるの
 で計算上は12%だが、思い切って20%にスペース拡大を、といった事があるわけです。
 要は、自店はどうしたら競合と差別化でき、顧客に喜ばれる売場作りができるかの仮説を組み立
 てるかです。

棚POWER導入数【654社 2332セット】



棚POWER 95, MDPOWER Verupスケジュール

「ますます便利に」、「使いやすい」を目標に棚POWER95, MDPOWERは以下のスケジュールで
 正式Verupを予定しています。ご要望はどんどんサポートセンターまでご連絡ください。

- 棚POWER95, C/S版 Ver8.0(仮称) 平成12年度第1四半期 Ver9.0(仮称) 平成12年度第4四半期
- MDPOWER Ver3.0(仮称) 平成12年度第3四半期

棚POWER 95, MDPOWER 出展 展示会スケジュール

下記の展示会に棚POWERを出展します。是非、お立ち寄りください。

- プラネットマーケティングフェア
 化粧品・日用品・雑貨業界の共同展示会です。
 日 時 : 2000年1月26日(水)～28日(金)
 場 所 : 幕張メッセ(日本コンベンションセンター)
 ブース番号 : B-10
- RETAIL TECH JAPAN 2000
 昨年までのSASHOWです。名称が変更になりました。
 日 時 : 2000年2月29日(火)～3月3日(金)
 場 所 : 東京国際展示場[東京ビックサイト]
 ブース番号 : 未定(決定次第ご案内いたします。)

**招待状をご希望の場合は
お問い合わせください。**

注) RETAIL TECH JAPAN 2000の招待状は
2000.01以降の発送となります。
ご了承ください。

年末年始業務のご案内



年末・年始につきましては、東京、大阪サポートセンターともに
 下記の通り業務を行いません。
 [年 内] 12月27日(月)まで 通常業務(サポート問合せを含む)
 [年 始] 1月 5日(水)より 通常業務開始