

2002年12月2日(月)より、多くのユーザーの皆様にサポートセンターをご活用いただけるよう、 棚割ソフト業界では初めて、サポートセンターの通話料無料化を開始致しました。 これまでは東京、大阪の2ヶ所に設置し、各お問合せ内容は共有のデータベースで管理,連携 していましたが、今回拠点をシステム開発部門と同場所に集約させることで、よりユーザーニー

ズを反映したシステムのご提供が行なえるよう、努めていきます。

なお、これに伴ない東京サポートセンターでの受付は終了させていただきました。これまで東京 サポートセンターをご利用いただいていた皆様方にはこの場をお借りしてお礼を申し上げます。 今回のサポートセンター通話料無料化、集約化により、アイコンセプトではユーザーの皆様の満 足度の向上を目指し、サービスおよびシステムの向上に引き続き取り組んでいきます。 ご要望やご不明な点などはお気軽にお問合せください。どうぞよろしくお願いいたします。

操作に関するお問合せはサポートセンター専用ダイヤルへ(ユーザー様専用)



※国際電話発信などを制限している一部の一般回線から ご利用できない場合があります。予めご了承ください。

携帯電話、PHS、公衆電話からご利用の場合



※専用ダイヤル設置に伴ない、サポート受付時間を 変更致しております。ご注意ください。

ご契約、操作研修などについてなど操作以外のお問合せは これまで通り下記ダイヤルへおかけください。

06-6821-2571(本社) 03-5297-1365(東京オフィス) IConceptサポートセンターです。 お問合せの際は、ご利用いただ いている棚POWERのバージョン、 御社名、お名前をお聞かせくだ さい。

受付時間外などに操作方法が分からない場合は、サポートセンターへよく寄せられる質問をQ&A形式でまとめているホームページ「棚POWER Q&A集」をご利用ください。 【全文検索】ではキーワードで検索することも可能です。 下記「ユーザーの皆様専用サイト」よりアクセスしてください。 http://www.iconcept.co.jp/user/

Eメールでのお問合せ iccenter@iconcept.co.jp ※Eメールへのご回答はお問合せ日により時間がかかる場合があ ります。ご了承ください。

> *** 年末年始のお知らせ *** 年末の営業 2002年12月27日(金)まで 年始の営業 2003年 1月 6日(月)から

●サポートセンターより・・・活用いただきたい機能

分析機能はご利用いただいていますか?最近分析に関するお問合せが多くなっています。 今回は「POSデータと、市場データ2つの売上情報を元に分析を比較したい」というお問合せに 対するご回答をご紹介いたします。「月別の売上変化の確認」や「棚割改廃による分析結果の 比較確認」も同じ方法で行なうことが可能です。是非ご覧ください。

●処理中モデルと参照モデルの2つを同時に分析検証で表示し、各売上の変化や比 較を視覚的に確認する方法

<u>操作方法</u>:

①モデル設定[分析設定1]分析・売上マスターにPOSデータを指定し分析検証ウィンドウを表示 させ、モデルを保存します。(分析検証ウィンドウを表示することにより、モデル内容に分析結果 を反映し、保存します)

②①のモデルを開き分析・売上マスターへ市場データを指定し、分析検証ウィンドウを開きます。 ③参照モデルで同じモデルを開き、分析検証ウィンドウのプルダウンメニュー→ウィンドウ →[参照モデルを同時表示]します。

④処理中モデル(市場データ)と参照モデル(POSデータ)の分析結果を比較し、市場と、実際の売場での構成比などを確認します。

参照: 棚POWER講習会 9時間目「Ver10の新機能~分析編~」『2. 分析検証・2モデル同時表示』



参考:分析検証ウィンドウのプルダウンメニュー →出力からは[プリンタ・クリップボード出力][ファ イル出力]などが行なえます。パワーポイントな どに貼付け、提案書作成時に活用することも可 能です。

さらに、上記手順で、2モデルの分析表示を利 用すれば、「複数モデルの分析検証画面を表 示し、比較」することも可能です。

また、複数モデルの分析を行なう際には、モデ ル活用・モデル複合分析をご利用ください。 モデル・分類・アイテムごとの分析と、クロス分 析が行なえます。

参照: 棚POWER講習会

10時間目「Ver10の新機能~モデル活用編~」

棚POWER講習会 http://www.iconcept.co.jp/koshukai/

上記ホームページではその他の機能についての操作方法、活用方法などを詳しくご説明しています。

分析機能についての操作方法が分からない・・・そんな場合はお気軽にサポートセンターへ お問合せください。また、上記ホームページなどもご利用ください。

MD-ing講座 35 カテゴリーマネジメントについて

第七は、カテゴリーの評価についてです。ここでは比較的身の回りにあるデータを活用し、簡単に評価出来る方法を解説 します。 ポイントは、単年度ではなく、数年のトレンドで評価をする事です。時代の変化の中で、それぞれのカテゴリーの役割が変

わるからです。

Ⅰ・・・カテゴリーとサブカテゴリーのマーケット動向で評価してみよう。

B:データソース C:評価ポイント A:対象 1 ・・・業界データ 1・・・カテゴリーの成長性について 1 ・・・カテゴリーの成長率の増減に変化は 0 * 全国での状況 *市場規模 あろか *当該エリアでの状況 *メーカー動向 2…カテゴリー内の新製品の数は増加し *卸売企業段階での状況 2 · · · 卸別出荷データ ていろか *小売業段階での状況 *商品別 3・・・カテゴリー内のメーカー数の増減に *小売店舗段階での状況 * 卸企業別 変化はあるか 2…サブカテゴリーの成長性について 3…小売企業別販売データ 4 ···カテゴリー内のSKU数(ブランド)の * 全国での状況 *商品別 増減に変化はあるか *当該エリアでの状況 *店舖別 5…棚の総尺数の増減に変化はあるか します。 *卸売企業段階での状況 *定番販売·特売販売別 *小売業段階での状況 4…小売店頭情報 *小売店舗段階での状況 *商品別 *店舖別 *定番販売·特売販売別 *店舗別棚割り表 Ⅱ・・・消費者動向データで評価してみよう。 A:対象 B・データーソース C:評価ポイント 1 ····消費者パネルデータ(SCIデータ etc) 1 ・・・世帯当たり購入金額 1…世帯当たり購入金額 2 ···総理府家計調查 *全国での状況 *当該エリアでの状況 *当該店舗商圏での状況 Ⅲ・・・競合店分析データで評価してみよう。 ダ名をメモしてください。 A:対象 B · データソース C:評価ポイント 1 ····商圈情報 1 ···ダイヤモンド・フリードマン社 (DARMS) 1・・・棚本数変化の増減 2...東洋経済 2 ・・・棚段数変化の増減 * 対象人口·世帯数 *競合小売業態と店舗数 3 · · · 朝日新聞 3・・・サブカテゴリー数の増減 * 自店の来店客数 4 · · · 社会調查研究所 4 ···総SKU数の増減 2 … 企業情報 5…通商産業省 5・・・総フェース数の増減 6…価格構成グラフの変化 *財務分析 6 ····R. D. S. (流通POSデータサービス) 7・・・社員・外部による店頭調査データ * 売場面積 7・・・特売テーマの変化 *付帯サービス 8 ・・・特売価格の変化 3 · · · MD政策情報(当該カテゴリー) *売上·粗利·粗利益率·商品回転率·交差比率·PI值 *ゴンドラ本数・SKU数・メーカー数・価格構成グラフ・サブカテゴリー数 * 販売促准手法 IV・・・POSデータで評価してみよう。 A:対象 B · データソース 1 ··· POSデータ 1····自社POSデータ 2····外部POSデータ C:評価ポイント 1...商品利益(粗利益-販売経費)と販売個数 5...売上数量構成比 9...貢献比率 2 … 売上金額 6 · · · 和利益額 10 ・・・サブカテゴリー構成比(数年比較) 3…売上金額構成比 7...回転数 11 ···SKUの前年対比(金額·数量増減比較) 4 ··· 売上数量 8 … 交差比率 12 ・・・各種クロス分析

棚POWER導入数【847社 3.727セット】



本 社 〒564-0052 大阪府吹田市広芝町9-28 江坂三生ビル4F TEL 06(6821)2571 FAX 06(6821)2572 東京われ 〒101-0047 東京都千代田区内神田3-2-12 陽光ビル7F TEL 03(5297)1365 FAX 03(5294)3393