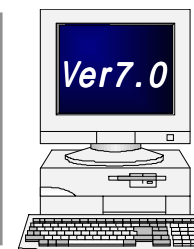


棚POWER インフォメーション

第4回 ユーザーフォーラム開催せまる!!

99.9.30 Vol.22



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

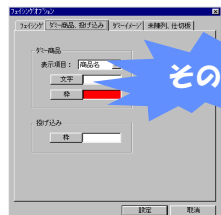
棚POWER95 Ver7.03 ダウンロードについて

弊社ホームページよりVer7.03のダウンロードサービスを10/1より開始いたします。

皆様のお手元にCD-ROMでお届けいたしましたVer7.0の正式なバージョンアップでは採用することができなかった機能追加などを行なっております。私達はユーザーの皆様から寄せられる要望への迅速な対応、操作性の向上などを目指して日々開発を行なっております。いち早く最新システムをお使いいただけるように、定期的な正規のバージョンアップに加えて今回も先行してダウンロードサービスにてご提供いたします。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。

●棚割図、棚割図表、提案書の図にフェイスングオプションの反映が行なえるようになります。

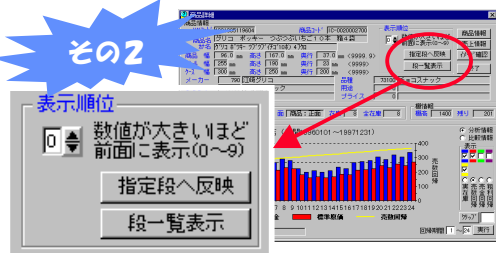
Ver7.0で新たにフェイスングオプションの設定により、ダミー商品・投げ込み陳列・ダミーイメージの文字と枠の色、仕切板のフェイスング画面での表示色指定が可能になりましたが、今回それぞれの枠色、仕切板の色を棚割図、棚割図表、提案書へも反映することが可能になりました。この機能を使用すればより効果的な帳票作成が可能です。



【フェイスングオプション設定画面】

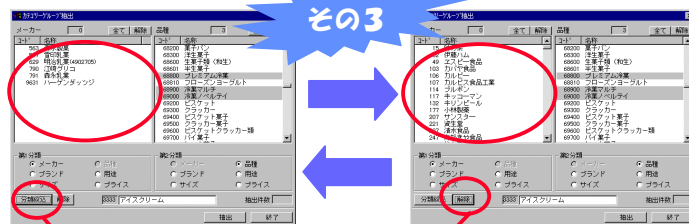
●雑壇陳列の再現などに便利な表示順位の設定を同一段の商品全て一括で設定可能になります。

雑壇陳列のような商品の重なりを再現したい場合に、表示順位の設定を活用することができます。これまで、この表示順位の設定は商品毎に行なっていましたが、同一段に対して一括で設定することも可能になります。これにより大幅な作業時間の削減がはかれます。



●分類絞込に解除機能を新設

Ver7.0にて新設された分類絞込機能。例えば品種(第2分類)を指定すれば、その品種に属する商品を扱うメーカー(第1分類)のみをあらかじめ絞り込むことが可能です。さらに今回、一度絞り込んだメーカー(第1分類)を解除する機能を新設します。操作性の向上でさらに便利な機能となります。



「分類絞込」をクリックすれば、必要なメーカー(第1分類)のみを絞り込みます。

「解除」をクリックすれば、全てのメーカー(第1分類)を表示します。

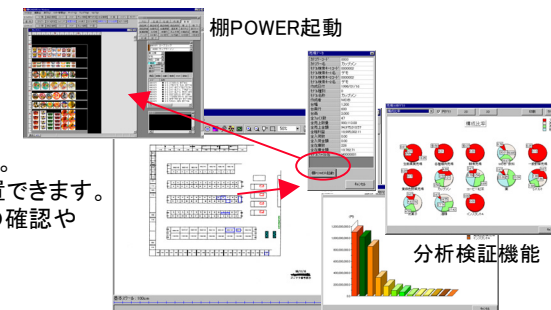
ダウンロードにはユーザー名とパスワードが必要です。

- ホームページアドレス : <http://www.iconcept.co.jp/>
- ユーザー名 : TP95V703 ●パスワード : KNSSMNI

「PowerSpace」のご紹介

店舗のフロア全体の再現、分析が行なえるシステムです。

- フロア設計図をスキャナで読み込み、正確なフロア再現が可能です。
- 棚POWER95で作成したモデルや独自に登録した生鮮売場などが配置できます。
- 棚POWER95モデルからは、フェイスングの起動も可能で、陳列状態の確認や保存(上書き)も可能。
- 売場の統合管理による部門・担当者別の売場分析が行なえます。



棚POWER95 Ver7.0 CD-ROMにPowerSpace体験版をバンドルしております。CD-ROMの中のフォルダ「PowerSpace体験版」に格納されているインストールプログラム(Setup.exe)を実行すればインストールを行なう事ができます。

●サポートセンター トピックス No.7 ●

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。

●プレビューが表示されない

棚割図など印刷前にプレビュー確認を行なわれた場合にプレビューが表示されず、真っ白な画面になる場合があります。これはリソース不足が原因と考えられます(メモリ不足とは異なります)。

下記の方法で対処が可能です。

- ・長時間マシンを使用している場合は一度再起動してみる
- ・プリンタ解像度が高いとリソースを多く必要とするので解像度を下げる。
例:スーパーファイン→ドラフト(印刷の時はプレビューを閉じて、解像度を戻して印刷する必要があります)
- ・プレビューが真っ白の場合でも一旦プレビューを閉じてから印刷するときちゃんと印刷できます。(プレビュー画面上にある《印刷》をクリックしても正常に印刷できません)

●属性不一致について

《原因》属性不一致の原因は主に以下の2つが考えられます。

- 商品情報をCSVでメンテナンスした場合。
属性コードに前0がつく場合はセルの書式設定でコードを戻さないで前0がとれます。
例:「000001」→「1」となってしまう。
- 他社からもらったデータをインポートした場合。
他社と分類体系が異なる場合には(通常は異なります)、もらったデータをそのままインポートすると属性不一致が発生します。
支店展開データで提供いただく場合には商品情報CSVファイルも一緒に入手し、その該当コードを自社体系に加工します。
次に、支店展開データインポート後にそのCSVファイルを読み込めば属性不一致を防げます。

《現象》属性不一致が発生していると以下の現象が発生します。

- 支店展開でエクスポートできない。
支店展開でバックアップしてもバックアップを完全に行なうことができません。
- 商品リストに出てこない。
カテゴリでの抽出ができません。
属性不一致が発生していると属性コードによる抽出ができなくなります。棚POWER上で大きな問題となりますので、以下の方法で確認してください。

《対処》属性不一致の確認・修正方法。

メンテナンス商品情報の《印刷》から、「商品属性エラー情報」を出力することにより確認できます。また、この時ファイル出力すればExcel等で修正し、ユーティリティ商品情報でインポートできます。なお、修正の際はくれぐれもセルの書式設定を忘れないようにしてください。

第二段階の「グルーピング」について説明いたします。
何を売りたいかが決まりましたら（品揃えの方向性の決定）、どう似ている商品を、

- 探しやすい。
- 見やすく。
- 使用場面がイメージしやすく。
- 商品の差異が分かりやすく。

分類するかが「グルーピング」の課題になります。
つまり商品の持っている属性の中で、似ている項目を選択し、 ~ に合うように括り直すことを
いいます。ポイントは、

商品マスターの属性項目内容をどんな基準で決めるのか。

まず消費財・生産財による区分があります。

消費財は、

- a . 最寄り品
- b . 買い回り品
- c . 専門品

生産財は

- a . 主要装備品
- b . 付属装備品
- c . 業務用消耗品
- d . 原材料

次に、流行による区分があります。
流行商品と恒常商品です。

次に、製造に関する区分です。
メーカー別・デザイン別・色別・サイズ別・容量別・素材別・産地別・容器別
形状別・賞味期限別などです。

次に、仕入先による区分です。
メーカーダイレクトと代理店経由です。

次に、販売に関する区分です。
販売量別と価格帯別です。

次に、消費に関する区分です。
用途別・客層別・使用方法別・時間帯別・シーズン別などです。

自社の業態特性が活かされているか。
自社の業態特性は何か、つまり主力商品・準主力商品・補助商品は何かを決めることです。
「この商品を購入するなら “あの店”」と思ってもらえる程に強い商品を持つことです。

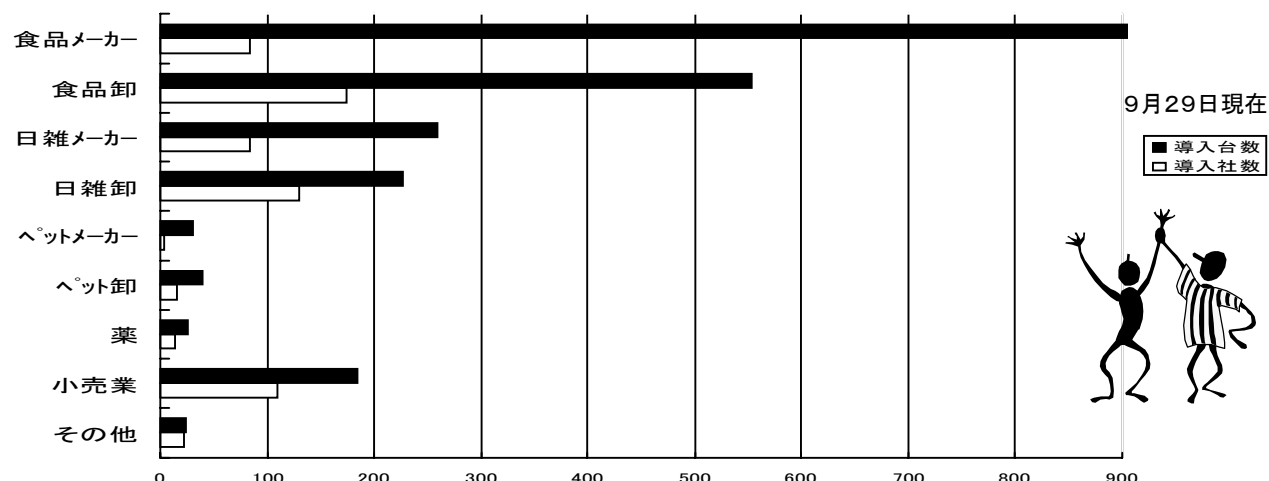
商圈特性の把握レベル。
誰を顧客として設定しているのか、また慣習的な特性はどのようなかなどです。

競合店舗との差別化レベル。
競合店とは分類上何が差別優位性になるのか。

以上が基本の考え方になります。分類が決まりましたら今度は、分類した商品群をどう組み合わせる
かです。

これについては、次回「ゾーニング」で詳しく説明致します。

棚POWER導入数【637社 2252セット】



第4回 ユーザーフォーラムについて

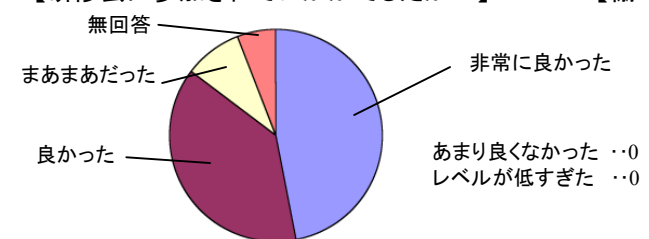
本日締切

既にFAXなどでご案内いたしましたように、今年も昨年同様、ホテル阪急インターナショナルにて「第4回 ユーザーフォーラム」を開催いたします。当日は棚POWERユーザーの国分株式会社殿(総合食品卸)より事例のご紹介をいただきます。社内の情報共有をはかり、各拠点への導入を効果的に推進された実績をお持ちであり、興味深い内容をお聞きいただけるでしょう。
アイコンセプトからは、日頃皆様をバックアップしているサポートセンターから日々のサポート体制のご紹介に加えて、効果的な運用体制確立へのご提案を行ないます。また、最新システム紹介と題して、これからもユーザーの皆様と共に発展していくために私達が今後進むべき方向について、そして「小売業本部棚割システム棚POWER98 for リテイラー」による製配販一体となったISMへの新たな取り組みのご提案を行ないます。実際にファーストユーザーの株式会社ヤマナカ殿より、業務改善に向けたシステム導入の狙いや、SCMへの取り組みの一環として取引先間での共通棚割ツールを利用した事例のご紹介をいただきます。
さらに、実践的教育・研修などを専門に行なわれている株式会社ジェック殿より、「魅力的な売場実現のために」と題して、具体的な事例などを交えてお話しいただきます。ユーザーの皆様がカテゴリーマネジメントを成功させていくために取り組まれている中で直面されている様々な課題を、解決するためのヒントとしていただきたいと思います
※本日が申込締切日となっております。参加ご希望の場合はお急ぎください。

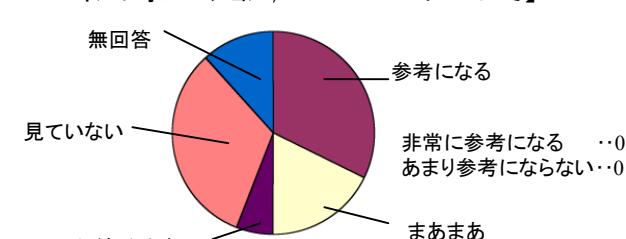
棚POWER95 定期研修会が好評です

大変好評をいただいております棚POWER定期研修会も順調に回数を重ねてきました。インフォメーションVol.21にて、ご参加いただいた方々のお声の一部をご紹介いたしました。今回は研修会終了後にご回答いただいたアンケートの集計結果の一部を掲載いたします。
今後も下記日程にて開催を予定しておりますので、多数のお申し込みをお待ちしております。

【研修会に参加されていかがでしたか？】



【棚POWERインフォメーション、News&Newsについて】



<今後の開催予定> 10/5, 10/26, 11/9, 11/16, 11/30