

棚POWER インフォメーション

春らんまん、いかがお過ごしですか？

2000.04.12 Vol.25



IConcept® サポートセンター

OSAKA / TEL(06)6821-2571
TOKYO / TEL(03)5469-1153

URL <http://www.iconcept.co.jp/>
e-mail iccenter@iconcept.co.jp

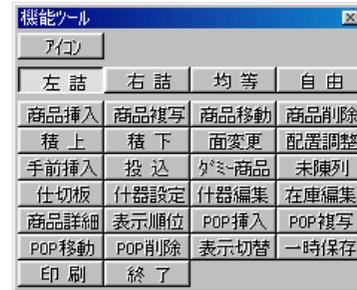
Ver8.0

Ver8.0バージョンアップ特集 その2

すでに皆様へは棚POWER Ver8.0をお届けしておりますが、インストールはお済みでしょうか？
今回も前回に引き続き、最新機能の一部をご紹介します。
ぜひバージョンアップで便利になった機能を実際にお使いください。

●機能ツールがより使いやすくなりました

これまでにも使いやすさを最優先にしてきましたが、機能ツールをさらに使いやすく変更しました。「ダミー商品」、「投込」なども機能ツールに追加。今までの機能ツールに慣れていた方にも、その使いやすさを実感いただけます。



●フェイスングサブメニューを新設

フェイスング中に使用するウィンドウを呼び出すボタンを、フェイスングサブメニューとして設けました。「商品リストがなくなった！」「分析検証はどこから出すの？」というご質問をいただきますが、これからは一目瞭然。使いたいときに使いたいものを表示していただくことができます。



●自動保存、一時保存モデルを呼び出しやすく



モデル設定で簡単に、自動保存モデル、一時保存モデルを呼び出すことができるようになりました。



●各ユーティリティ機能でモデル選択が可能に

従来、各情報をエクスポートする際の指定方法として、JAN指定、CSVファイル読込に対応していましたが、モデル読込もできるようになりました。ユーティリティ商品情報、イメージ、支店展開、ハンディの各データをモデルをもとにエクスポートすることができ、例えば、提案時に棚割モデルと陳列商品の情報を出力したい場合などに役立ちます。



●フェイス調整

同じ品揃えで、異なる什器サイズの棚割を作成する機会が多いかと思えます。什器幅を拡大すると、陳列している商品のフェイスを増やし、什器幅を縮小するとフェイス数を減らす機能が追加されました。これまでフェイスング上で一台ずつ行っていた什器サイズの変更がモデルごと一括で行なえ、フェイス増減の条件はそれぞれ、左右から、売上情報の分析結果から、と指定することができます。フェイスング時にはもちろんモデル活用からも行なえます。



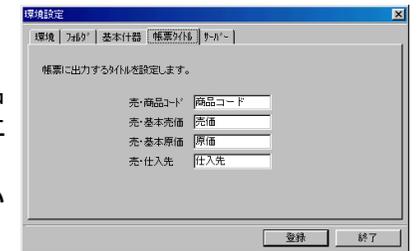
●一括商品入換に一括削除機能

モデル活用で一括商品入換だけでなく、一括商品削除もできるようになりました。モデルを指定し(複数可能)カットしたい商品を一括して削除することができます。

●売上情報の各項目名の出力名称指定可能に

「売・商品コード」「売・基本売価」などを帳票に出力する際、「貴社商品コード」「納入価」「卸売価格」等、自由に出力名称を設定できるようになりました。

環境設定で帳票に出力するタイトルとして入力でき、よりわかりやすい帳票を作成することができます。



サポートセンター トピックスNo.10

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。

●得意先のデータを帳票に出力したい

売上情報を利用することによって得意先の商品コードや売価、原価など設定可能です。商品情報の内容を変更する必要はありません。詳しい方法はマニュアルの別紙3-5を参照してください。Ver8.0では「売・商品コード」「売・基本売価」などの名称変更が可能です。

●帳票のフォントサイズを固定したい

棚POWERは棚割表などでフォントを指定しても出力できる大きさまで自動的に調整します。帳票でフォントサイズがバラバラになるのでこれを行いたくない場合には「条件」のフォント固定(Ver8.0では出力オプションにあります)にチェックを付けると自動調整は行いません。ただし、出力内容が入りきらなくなる可能性がありますのでご注意ください。

●帳票作成、ユーティリティで出力項目を保存したい

帳票作成やユーティリティでは出力項目の設定があります。設定後に右上の×でウィンドウを閉じることにより、設定した出力項目を記憶させることが可能です。Ver8.0からは棚割表、棚割図表、色分け棚割表、追加変更棚割表があなたに設定ファイルとして保存できるようになります。逆に一時的な設定で記憶させたくない場合は「取消」で終了してください。

●プレビューが真っ白になる

これはマシンのリソースの問題が考えられます。プレビューではプリンタに送る印刷データを画面に表示します。プリンタ設定の解像度が高いと、画面上で処理しきれなくなりプレビューが真っ白になります。プレビューを確認したい場合は、一時的に解像度を下げるときちんと表示できる可能性が高くなります。(例:EPSONのプリンタの場合、フォト・スーパーファイン→ドラフトに変更)この場合はプレビュー確認後、一度プレビューを閉じて解像度を戻すことを忘れないでください。パソコンを長い時間起動している場合もリソース不足が発生しやすくなります。一度再起動してみるのも有効です。また、プレビューが真っ白になる場合でも、プレビューしないで直接印刷すればきちんと出力できます。

●他社棚割システムとのやりとりについて

Ver7.0から他社棚割システムとの共通棚割情報の入出力は可能でした。(Ver8.0からはモデルを保存する際、ファイルの種類を「PTS[棚割配置情報]」に指定していただくようになります。)モデルのやりとりはこれで可能ですが、登録されていない商品が陳列されている場合は、ユーティリティを活用し、商品情報、イメージをそれぞれエクスポート、インポートする必要があります。

* 相手側システム(Ver)、SP2、プラネット形式に対応しているかどうかを確認する必要があります。

棚POWERはVer7.0以上をお使いであれば、他社システムとのモデル、データのやりとりが可能です。

MD-ing講座 ⑱ ● 棚割提案のポイント その1 ●

今回から、棚割提案のポイントについて説明致します。

棚割提案を実行する場合の最大のポイントは、

- 第一は、「総ての必要情報は店頭にある」
- 第二は、「仮説をどう設定するか」
- 第三は、「相手を徹底的に知り尽くす」
- 第四は、「いつも自分が提案を受ける立場で考える」

これから、提案項目はどんな内容が必要なのか、プレゼンテーションのポイントは何かについて述べていきますが、基本は「店頭」にあるということを確認しておきます。小売のMD-ing施策、卸のMD-ing施策、競合メーカーの戦略、これら総てが店頭に見えます。

そして、「仮説」の抽出は、それぞれの商圏特性から、売場から、競合店舗から、各種データから導き出して、売れない原因は何か、売れている原因は何かを探っていきます。

また、以上の作業を通じて、提案企業のMD-ing政策を深く理解し、いつも自分が提案される立場だったら何を期待するかを考えながら提案書を作成していきます。

では、棚割提案に必要な項目について解説していきます。

一つ目は、「当社の提案企業に対する政策」です。

当たり前のことと思われませんが、実は非常に重要な項目です。

企業コンセプト、事業コンセプト、商品開発コンセプト、当社の取り組み姿勢、サポート内容と実行プランなど「これなら安心して、当該カテゴリーを任せられる」と相手企業に思ってもらえるかどうかはこれによって決まるからです。具体的項目は、以下のようになります。

企業目的	価格政策
事業領域	チャネル政策
企業指針	販売促進政策
行動指針	MD-ingサポート政策
商品政策	などです。

二つ目は、「市場動向」です。

当該カテゴリーの市場動向について詳しく説明する項目です。当該市場は成長しているのか、横ばいなのか、衰退しているのか。メーカー動向は、消費者の嗜好の変化は、業界動向は、などがこれに当たります。この事によって、売場の拡大、縮小。サブカテゴリーの拡大、縮小。メーカーの選択。ブランドの選択。商品の打ち出し方の方法などが変わってきます。

まとめますと、以下のようになります。

全体動向（原料環境・製造方法・海外動向・競合企業動向）	
カテゴリー・サブカテゴリー別動向（構成比トレンド）	
メーカーシェア（都道府県別・エリア別）	
チェーン内メーカー別シェア（SKU別・フェース数別）	
全体消費者動向（嗜好・消費サイクル・消費量・消費金額）	
業界トピックス	などです。

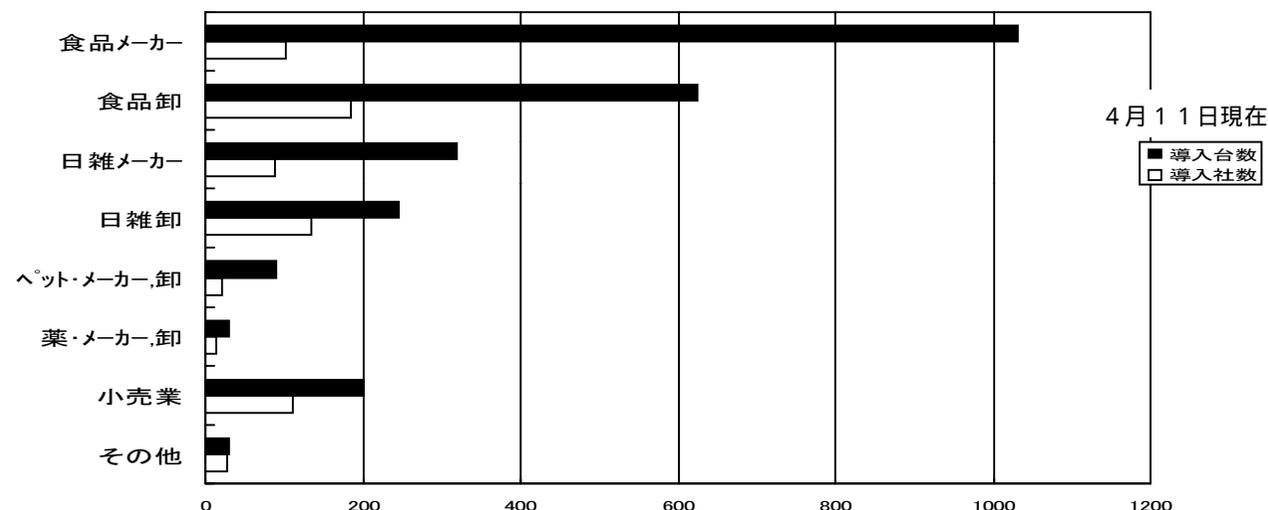
三つ目は、「商圏分析」です。

提案する小売企業の商勢圏の状況、および店舗を中心とした商圏の状況を。こちらとしてどう提案に活かしているかを説明する項目です。これにはニーズの把握から見た内容、競争環境から見た内容があります。

ニーズの把握から見た内容は以下のようになります。

人口数・世帯数・家族構成	所得
年齢別人口構成比	食に対する慣習
世帯当たり平均所得	生活に対する慣習
世帯当たり当該商品消費金額	などです。

棚POWER導入数【682社 2568セット】



製品名称変更のお知らせ

このたび、製品名の変更を行ないました。よろしくお願いいたします。

～ 新製品名 ～

スペースマネジメントシステム
棚POWER for Windows 32bit Edition

品揃え分析システム
品POWER for Windows(シナパワー)

小売業MDサイクル支援システム
店POWER 棚POWER Retail Edition

～ 旧製品名 ～

棚POWER95 for Windows 32bit Edition

MDPOWER for Windows

棚POWER98 for リテイラー

ご挨拶

私どもIConceptでは新しい期を迎え気持ちもあらたに、より一層のソフトのバージョンアップ、サービスの向上を目指すつもりです。また、これまで開催していたユーザーフォーラムや研修会はもちろん、様々な形で皆様をサポートできるようなメニューも予定しております。

「棚POWERをもっと活用したい」「こんな研修を受けたい」などのご要望がございましたら、お気軽にお尋ねください。御社向けのメニューをご提案させていただきます。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

競合企業・店舗から見た内容は以下のようになります。

- 商圏内小売業態別店舗数と構成比の把握
- 競合企業の設定
- 競合店舗の設定
- 競合店舗との比較図作製

- * 開店日
- * 売場面積
- * 駐車・駐輪台数
- * 当該カテゴリーの商品構成比較

- * 営業時間
- * 店舗レイアウト
- * チラシ比較

などです。

以下次回に続きます。