

棚POWER インフォメーション

アイコンセプトは流通業の皆様の取組みを支援します。

2000.06.15 Vol.26



Ver8.10

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

棚POWER Ver8.10 便利な新機能

●棚割表(罫線), 陳列情報のExcelブック出力が可能になりました。

Ver8.0にて罫線棚割表を新設。設定内容を保存しやすく、得意先別のフォーマット切替も容易に行なえ、見やすく、使いやすい帳票として大変好評をいただいております。

この罫線棚割表が棚POWERから直接Excel出力可能になりました。もちろん、色分棚割表、追加変更棚割表(罫線)の出力や手前挿入・別商品積上リスト出力も可能です。

得意先のフォーマットに合わせた提案を!

●追加カットモデル分析機能が加わりました。

「店舗別(モデルパターン毎に)品揃え状況を把握、検証したい」といったご要望は多いかと思ます。この機能では、現状と複数の比較モデルを分析し、商品毎に各モデルの分析結果を変更区分記号で表示することができます。

店舗別の品揃えの把握をしたい!

大好評!

「目検でチェックしていたものがコンピュータ(パソコン)上で確認できる」といった、物理的なペーパーレス効果はもちろん、「得意先とのデータ連携や取組みのスピードアップにつながっている」と大変好評をいただいております。

※出力結果は、Microsoft Excel95、Microsoft Excel97、Microsoft Excel2000で開くことが可能、棚POWERではMicrosoft Excel 95ブック形式で保存します。

●外部モデル参照のNetWare,USBドライブに対応

Ver8.0から外部モデルの参照画面を拡張、外部モデル1ファイル化によりプレビュー表示が可能になりましたが、Ver8.10では外部モデル参照のNetWare, USBドライブに対応。参照モデル、フェイス調整、モデル結合、モデル一括削除、モデル一括入力等、外部モデルを参照する機能は同様の対応が可能です。

棚POWER Ver8.20 予告(6/30出荷予定)

●分類を28属性まで管理可能に(拡張分類)。

取引先別の分類管理やさまざまな視点からの売場分析が可能になります。もちろん、従来の6属性同様に各帳票類への出力も可能です。



拡張分類の採用により、ユーティリティ・エクスポートや各種帳票のファイル出力で項目の一部追加を行なっています。既に他のシステムとの連携を図られている場合や、Excelなどのマクロでデータを使用されている場合には注意が必要です。詳しくはサポートセンターまでお問い合わせください。

Ver8.10と同様、インターネットからのダウンロードとなります。各種仕様とあわせてホームページにてご確認ください。

●イメージマスター2GB以上を管理可能に。

登録商品数の増加に伴ない、従来の2GB制限を緩和しています。サーバー使用時の管理方法と同様のフォルダ管理を採用していますので、他システムとのイメージの共有なども容易に行なえます。

サポートセンター トピックスNo.11

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

棚の高さを変更したいけど、棚移動ボタンが見当たらない。

棚移動ボタンは、Ver8.0から、機能ツールの「仕器編集・調整」に変更しています。棚高調整以外にも台幅、台高変更、棚板追加や削除も可能となり、陳列商品を確認しながらの調整を簡単に行なえるようになりました。

在庫調整を柔軟に行ないたい。

在庫編集ボタンからアイテム単位、フェイス単位での在庫の設定や調整が行なえ、さらに、一括しての最大在庫設定や入数単位による調整も可能です。(Ver7.0の「在庫修正」, 「在庫調整」は「在庫編集」に統合しています。)

棚ラベルをもっとうまく活用したい。

棚ラベルの手動設定では出力したい項目選択、ラベルのサイズ、色、フォントのサイズイメージ出力、バーコードの出力などの選択や配置も自由に行なえるため、自社独自のラベル作成以外にもPOPやオリジナルカタログなどにも有効です。一度設定した内容も保存でき、色々なパターンを作成して取引先に応じた活用にも十分対応することが可能です。

同一JANの色違い商品を陳列したい。

メンテナンス・商品情報からの陳列面区分を「6正面」とすることにより、正面のみを6種類登録できます。色違い商品のイメージ登録をはじめ、季節やイベントなどによるパッケージ変更にも対応可能です。(但し6面すべてが正面扱いになるため、上面、側面などの登録はできません。)

Ver8.0以降で作成したモデルをVer7.0使用の得意先に渡したい。

Ver8.0以降で作成したモデルを外部モデル保存する際に、モデルの種類をモデルファイル[Ver7.0以前](*.MF0)とします。これにより、Ver7.0以前の棚POWERを使用している外部モデル参照からモデルを開くことが可能です。但し、Ver8.0で採用している陳列方法を再現するためにも最新Verをお使いいただくことをお勧めします。



操作上の疑問や不明点、ご要望などお気軽にお電話ください。

MD-ing講座 ⑳ ● 棚割提案のポイント その1(続) ●

四つ目はいよいよ「棚割分析」の項目です。
 現状の棚割が、どの様な考え方で構成されているのかを分析していきます。
 ここでは、どんなデータを使用し、分析するかということがポイントになります。
 まず、どのようなデータを使用するかですが、以下のようなデータが考えられます。

- 業界データ(市場動向・出荷etc)
- 商圏データ(デモグラフ・食慣習・慣習・競合店舗etc)
- 当社実績データ(全体・サブカテゴリー別・SKU別etc)
- シンジケートPOSデータ(全国・地域・県内etc)
- 提案企業・店舗POSデータ(全店・地域・店舗・自社平均etc)
- 食トレンドデータ(各種雑誌・各種調査データetc)
- 当該カテゴリーの各種消費・マーケティングデータ
- 商品マスター(商品分類に関するデータetc)
- 現状棚割表(標準パターン・提案店・競合店etc)

次に分析項目ですが、以下のような内容になります。

- ヒストリカル(時系列)分析
- A B C分析
- マトリックス分析
- ランチェスター分析
- 比率と趨勢比分析
- 比較分析
- 標準偏差分析(注:詳しくは次回ご説明いたします)

以上のデータと分析手法を用いて、現状の棚割を分解していきます。

- 分解ポイントは、
- 品揃え面・・・選択のしやすさについて
 - 扱いある・扱いない/扱う・扱わない
 - 既存商品
 - ・商圏内消費者嗜好
 - ・市場の伸び
 - ・バイヤー意向
 - ・他の店舗・エリアで売れている
 - 新商品
 - ・市場の期待度/話題性
 - ・GRP(広告投下量)
 - ・各種販売条件
 - 売れている・売っていない(数量・金額)【シンジケートPOS・提案企業・店舗POS】
 - シングルABC
 - マトリックス(クロス)ABC
 - 儲かっている・儲かっていない(粗利貢献度)【提案企業・店舗POS】
 - 4POS比較(全国・エリア・県内・提案店舗)
 - 2POS比較(全店平均と提案店)

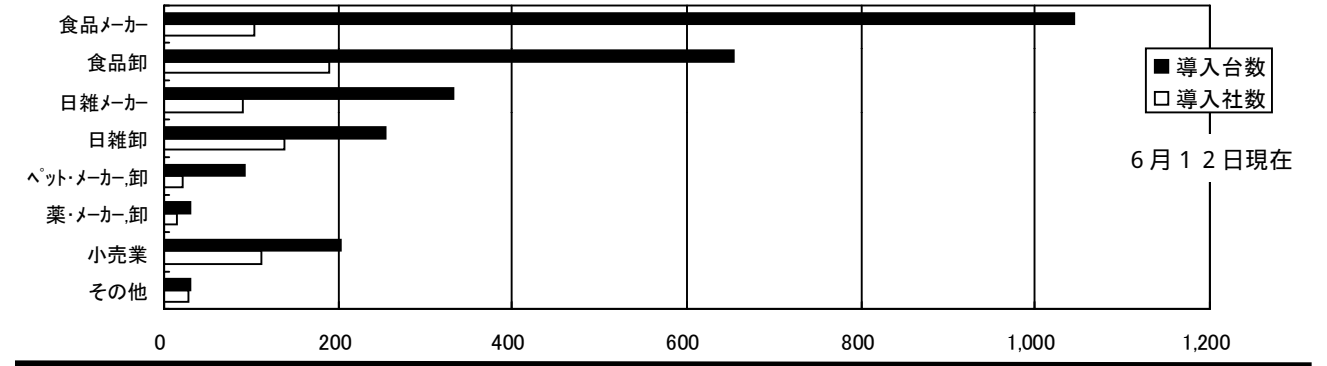
- 分類基準
- 商品マスター
 - 商品マトリックス

- サブカテゴリー分析【アソシエーション構成比表】
- スペース効率・スペース・売上数量・売上金額・粗利益額(率)
 - メーカー数
 - ブランド数
 - SKU数
 - フェース数

- 価格構成(予算内で収まる購入のしやすさ)【現状価格構成比グラフ】
- ゾーン
 - ライン数
 - プライス・ポイント
 - プライス・レンジ

- ゾーニング面・・・見易い・分かり易いかにについて
- 棚割図と各種ゾーニング図
 - 陳列手法
 - ゴールデン・ゾーン配置(約80~150cm)
 - gondolaの関連

棚POWER導入数【699社 2,644セット】



入門マニュアル ダウンロードサービス開始

棚POWER入門マニュアル 第2版が完成致しました。最新機能の説明も盛り込み、棚POWERの基本的な操作説明を運用機能を中心にまとめています。棚POWERをはじめて使用いただく場合や棚割作成機能の習得にご使用いただけます。今回から、ホームページよりPDFファイルでのご提供を実施していますので、ぜひ、ご活用ください。また、Ver8.0基本マニュアルに「モデル活用・モデル一括入力」のページが落丁していました。申し訳ありません。合わせてダウンロード可能となっていますのでご確認ください。

ホームページ6月末頃改装予定

<http://www.iconcept.co.jp/>

各システムの機能紹介を中心にさまざまな情報を発信してまいりましたが、流通業界の課題を私共の課題と捉えさらに充実したホームページにしていきたいと考えております。社名の由来でもある「サービスには愛を、システムにはコンセプトを」の原点に立ち、皆様のお役に立てる情報を発信、共有化していきたいと考えております。

定期研修会、講習会について

棚POWER発売開始から6年が経過し、その活用範囲は会社や取組みにより様々で大きく異なるというのが、私どもの実感であり、その取組みを支援させていただくことが喜びでもあります。

これまでも好評をいただいております定期研修会はもとより、

①具体的な提案に即した機能紹介や全社的な活用までの構築を支援する「講習会」の開催

②実際の企業内や活用拠点の展開を効果的に実施するための「企業内研修会」支援

など、様々な形でユーザーの皆様のお力添えができればと考えております。詳細は追ってご連絡いたしますが、「このような講習会にして欲しい」等のご要望がありましたら、何なりとお聞かせください！

分解が終わりましたら、特徴と課題を整理します。そして、提案書にまとめます。まとめる場合、次のようにするとストーリー性があり、分かりやすくなります。

- 当社の取組み姿勢について
- 市場動向
- 消費者動向
- 業態別カテゴリー動向
- カテゴリー動向(現状と将来)
- 新製品
- 新商品も取り入れた棚割
- gondola配置の変更
- 品揃えの変更
- 価格政策の変更
- ゾーニングの変更
- 新商品の提案
- 販売促進(マス・店頭販促)
- 販売条件
- 謝辞と今後の取組み姿勢について
- 課題があれば、今後の解決策とスケジュールについて

アンケート、機器構成書 ご返送のお願い!!

請求書お届け時などに同送している「棚POWERアンケート」・「機器構成」をもとに、皆様のご活用状況、機器構成にあわせたサポートを迅速に、かつ的確に実施させていただきたいと考えております。なお、ご返送時にはご記入漏れが無いようご確認ください。ご協力お願い申し上げます。

