

棚POWER インフォメーション



あたたかな風が心地よい季節です。たまには自然の中でお茶するのも良いですね！

2002. 4. 10

Vol. 37

Ver10.01

IConcept® サポートセンター
OSAKA / TEL(06)6821-2571
9:30~12:00, 13:00~18:00
TOKYO / TEL(03)5469-1153
10:00~12:00, 13:00~17:00
土・日・祝祭日はお休みをいただいております。
<http://www.iconcept.co.jp/>
e-mail iccenter@iconcept.co.jp

Web上で開催しているPowersForum 2001。4 / 17 (水) 最終回を公開予定。 棚POWER Ver10.01本日よりダウンロードサービスを開始！正規ユーザー様のみのダウンロードとなります。

●Powers Forum2001第10回公開予定 <http://www.iconcept.co.jp/forum/>

昨年7月よりホームページにて毎月公開しております「Powers Forum2001」もいよいよ最終回。ユーザーの皆様への情報発信を行なっておりますが、ご覧いただいておりますでしょうか？全10回に渡り、公開しております各シリーズ企画も大詰めです。是非この機会にバックナンバーも合わせてご覧ください。※当フォーラムに関するご意見、ご感想等がございましたらお気軽にお寄せください。

Seminar 特別公開・好評連載中。セールスの方必見の情報が満載です。

シリーズ① その提案ではダメだ！バイヤーを説得、納得させる辛口セミナー

有限会社 コーメビジネス研究所 代表取締役 佐藤信次氏 寄稿

「量販店バイヤーを説得、納得させる「企画、提案」成功の秘訣9ヶ条」 いよいよ最終回

第10回目 テーマ ▶▶ バイヤーの評価、給与はどう決まるの？

ツールやノウハウは理解していても、それを「使うタイミングを間違えば」、「相手にその下地を作っておかなくては」使い物にならない…。少し辛口かも知れませんが初めてセールスになった頃を思い出してお読みください。流通業界に対するメッセージとヒントを挿入いただければ幸いです。

- | | |
|--------------------------|----------------------------|
| 第1回 なぜ、あなたの企画、提案は成功しないのか | 第6回 流通業の会議、ミーティングの実態 |
| 第2回 「バイヤーの」仕事の全体を知る | 第7回 「新店」業務の全体を知る |
| 第3回 「バイヤーの一週間」密着レポート | 第8回 「商談」の前後、バイヤーは何を考えているか？ |
| 第4回 品揃え改善、売場改装の実務を知る | 第9回 流通業の組織と決済手順を知る |
| 第5回 バイヤーのマーケティング、販促業務を知る | 第10回 バイヤーの評価、給与はどう決まるの？ |

シリーズ② カテゴリーマネジメントの効果

財団法人 流通経済研究所殿 寄稿

言葉が先行しがちな日本においてカテマネの効果をも具体的に報告！！

第10回目 テーマ ▶▶ 消費者と売り場を結ぶカテゴリーマネージメント

インスタ・マーチャングデザイン研究調査機関として、多くの報告を残されている、日本における第一人者の研究所より、独自の活動を通じた視点でカテゴリーマネジメントの効果をも具体的に報告いただいております。

- 第1回 カテゴリーマネジメントがもたらす効果
- 第2回 売上増加手段の為のセールスプロモーション(エンド陳列)の効果
- 第3回 売上増加手段の為のセールスプロモーションの効果(その2)
- 第4~6回 消費者の「買い方」(その1~その3)
- 第7回 ショッピング・バスケット分析の具体例と、消費者ニーズに合わせた品揃え
- 第8回 消費者ニーズに合わせた品揃えー来店時間帯の視点から
- 第9回 消費者の購買行動とそれに対する対応
- 第10回 まとめー消費者と売場を結ぶカテゴリーマネージメント

※第1回~9回目の内容は各セミナーページのBack Noよりご覧いただけます。

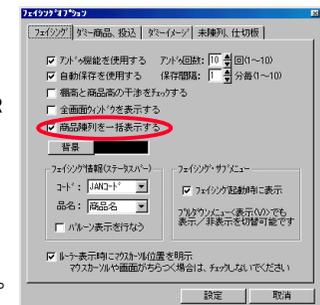
●棚POWER Ver10.01追加・修正項目

棚POWER Ver10.00 を3/15から順次発送しております。Ver10.00出荷後一部不具合を確認しました。ご迷惑をおかけし誠に申し訳ございません。このたび機能追加も含めて不具合修正版をVer10.01としてダウンロード版にてご提供いたします。正規ユーザー様のみのダウンロードとなり、詳しい内容や修正内容については下記ホームページ又は、別紙でお届けしております『棚POWER Ver10.00現象報告』をご確認ください。

http://www.iconcept.co.jp/tpower/verup/tp_ver_top.htm
Ver10.01の追加・修正項目の一部を以下に記載いたします。

<追加項目>

- ・フェイスング起動時、再表示、什器設定後の商品陳列の表示方法を選択可能にフェイスング・オプションの「商品陳列を一括表示する」を有効にすることで、表示を一括で行なうことが可能となります。(右図参照)
- ・ID管理をする/しないを環境設定で可能に環境設定より「ID管理」を「管理しない」に設定すると棚POWER起動時にID設定画面の確認を省くことができます。



・UP/DOWN商品情報、UP/DOWNイメージ

サーバーからのUP/DOWNロード時、選択していた第1属性及び第2属性の選択内容を次回起動時にも保持します。(画面右上の[X]で閉じた場合)

また、カテゴリー指定時のメンテナンス日付指定が可能となります。

<不具合修正項目>

- ・帳票設定時「×」で閉じた内容および「設定読込」により参照した内容が次回起動時に一部反映されない。(モデル活用・モデル一括印刷含む)
- ・マスター整理および商品情報・イメージ削除にて作業場所を指定しても、環境設定のマスターフォルダに空き容量が必要。
- ・分析処理・売上数量が未登録時の売価、原価算出が異常。など

A S P 利用で 棚POWER® が使用できます！

 インターネットに接続できる環境があれば、いつでもどこでも棚POWER をブラウザ上で利用できます。

!!→→ <http://www.e4510net.com/>

「7日間ATWサービス(無料)」大好評につきまだまだ受付中です。

MD - ing 講座 31 季節指数法について

今回は、年間の売上高予算を月別に落とし込む場合に使う「季節指数法」について説明いたします。
 売上高は年間を通じて毎月同じということではなく、ある月の売上高が高くなったり、逆に低くなったりします。普通3年分の売上高の推移を見ていきますと、売上高の高い月と低い月は毎年同じように推移していることが分かります。
 そこで、このような年間の季節的な変動を指数化したものが、「季節指数」と言われています。
 この「季節指数」を毎月の販売計画・仕入計画に活用すると、予算のブレが少なくなります。

「季節指数」の出し方には、2通り方法があります。

- 1: 年間の売上高に対する月別の売上高の割合、つまり年間の売上高を100%とし、月別に売上構成比を計算します。
 これは、年間売上高を月別に予算化する場合に使います。
- 2: 年間の売上高の月平均に対する各月の割合、つまり、年間の売上高を12ヶ月で割った1ヶ月平均を100%とし、これより各月の売上高が多いか少ないかを百分率で計算したものです。年間の合計は1200%になります。これは、1ヶ月の平均売上高に対する各月の売上高を計算しているため、平均と比べて多いか少ないかを判断するのに良く、在庫高の予算を作成する場合に使います。

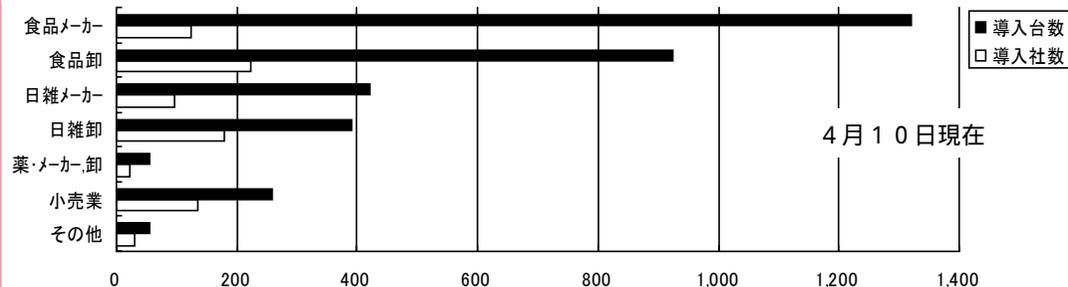
「季節指数」の算出手順は、次のようになります。

- ①各月ごとの販売高を3年分合計します。
- ②各月ごとの販売高の合計を3で割り、月別の平均売上高を算出します。
- ③各月ごとの平均売上高を合計し、12ヶ月で割って1ヶ月当り平均売上高を算出します。
- ④各月の平均売上高を1ヶ月当り平均売上高で割ります。
 (この合計が1200%の販売季節指数になります)
- ⑤合計が100%の販売季節指数の求め方は、各月の平均売上高をその各月平均売上高の年間合計で割って算出します。

「季節指数」の計算事例

	20期	21期	22期	合計①	平均②	1200% 季節指数④	100% 季節指数⑤
1	450	490	620	1560	520	71%	6.0%
2	470	520	630	1620	540	74%	6.1%
3	500	540	730	1770	590	80%	6.7%
4	600	620	640	1860	620	84%	7.0%
5	610	680	780	2070	690	94%	7.8%
6	620	670	660	1950	650	88%	7.4%
7	660	690	810	2160	720	98%	8.2%
8	670	740	990	2400	800	109%	9.1%
9	720	860	850	2430	810	110%	9.2%
10	790	870	980	2640	880	120%	10.0%
11	940	920	960	2820	940	128%	10.7%
12	960	1040	1180	3180	1060	144%	12.0%
合計	7990	8640	9830	26460	8820 735③	1200%	100.0%

棚POWER導入数【818社 3,498セット】



サポートセンターピックアップ No.22

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

Ver10.00へのVerUPは、完了されていますか？
 今回は、VerUPでのトピックスをご紹介します。

●下位VerからVer10.00へのVerUP手順

例えば、Ver8.00からVer10.00へのVerUPはVer9.0のインストールを行なう必要があるのか？

その間のVerのインストールは必要ございません。

下位VerからのVerUPは、Ver10.00インストールのインストール行なえば、その間のVerUP項目は組み込まれます。

(※但し、Ver10.01をインストールする場合は、Ver10.00のインストールを行なう必要があります)

●インストール手順について

Ver10.00CDと一緒にお届けしている小冊子『Ver10のススメ』に記載しています。
 ご使用のOSをご確認の上、VerUPを行なってください。

●VerUP後に「USBプロテクタ初期化エラー」表示

下位VerからVer10.00へVerUP後、棚POWER起動すると「USBプロテクタ初期化エラー」と表示され起動できなくなった。

- ・下位Verでは問題なく使用していた。
- ・プロテクタは、USBタイプではなくプリンタポートに装着するタイプである。
- ・Windows95・98・Me・XP・2000使用

上記3点のいずれかに該当しエラーが表示された場合は、Ver10.00CDと一緒にお届けしている小冊子『Ver10のススメ』のP.8「プロテクタドライバインストール手順」に従ってプロテクタのドライバをインストールを行なってください。

注意: 上記のエラーが発生した場合及び新規の棚POWERインストール以外ではプロテクタドライバインストールは行なわないでください。
 プロテクタがUSBタイプの場合は、必ずプロテクタを外してセットアップを行なってください。

棚POWERをご使用いただいているユーザー様を対象に、ご使用状況の確認とご要望についてのアンケートを実施しています。是非ともご協力ください！

⇒ ⇒ <http://www.iconcept.co.jp/user/center/anke-to.htm>