

棚POWERインフォメーション

いよいよ2005年も残りわずか。いつもこの時期になると、あれもすれば良かった、これもしたかったと妙に後悔して焦ってしまいます。皆様はどんな1年でしたでしょうか。どうぞ来年もよろしくお願いたします。

Vol. 59
2005. 12. 16



アイコンセプトサポートセンター *ICconcept®*
0120-987-571 (通話料無料)
 携帯電話等から TEL 06-6821-0904 (大阪)
 受付時間 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。
 E-mail iccenter@iconcept.co.jp
 http://www.iconcept.co.jp/

棚POWER eラーニング分析編 12月7日より公開しています！ eラーニング内容・お申込手順・受講の流れなどの詳細をお知らせします

棚POWER eラーニング 分析編 のポイント



今回の「分析編」作成で気を付けた点は？

棚POWERの分析機能を一度も利用した事が無くても、eラーニング画面を読み進めると棚割のセオリーなどちょっとした知識を吸収しつつ、棚POWER特有の動作も習得できるよう配慮して作成しました。

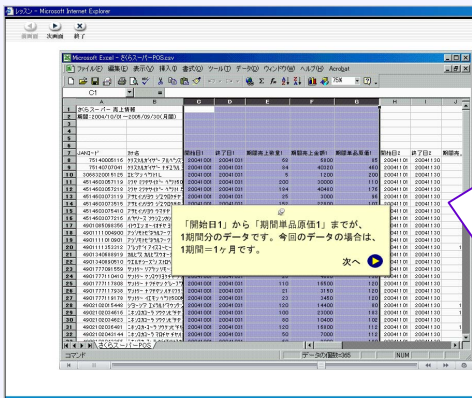


分析編はどのような人が受講対象者？

棚POWERで棚割作成をして棚割図表などを出力するまでの一連の操作はできるけれど、作成した棚割の分析はした事が無いという方、分析機能は自分なりに利用しているけれど、どの機能を使うとどんな事が見えてくるのか再確認したい方などに受講いただきたいと思います。



細かな部分で工夫したところは？



売上情報を取り込む場面では「ユーティリティ・データ変換・テキストデータ」を案内していますが、インポート作業の前に今から取り込むデータファイルを確認し、納得していただいでから作業の案内に取りかかるようにしています。

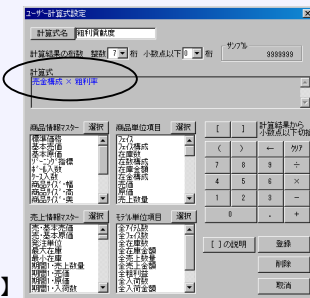
【売上情報のCSVファイル】



他に何か特徴的なことは？

比較的新しい機能でまだまだ浸透していない「ユーザー計算式」ですが、“使える機能”として手順を追って詳しく紹介しています。計算結果は分析表やその他帳票に出力が可能です。

【ユーザー計算式設定画面】



eラーニング 目次

【初級編】

- 第1章 棚POWERの起動
起動方法・画面構成
- 第2章 モデル作成(基本)
モデル設定
画面・ボタン説明
什器編集(基本)
商品リスト
商品陳列1(商品挿入~削除)
- 第3章 モデル作成(応用)
商品陳列2(配置調整・面変更)
商品陳列3(積上・積下)
商品陳列4(手前挿入・投込)
商品陳列5(ダミー商品・未陳列など)
参照モデル
什器編集(応用)
- 第4章 その他のフェイス機能
機能1(在庫編集・商品詳細・仮置き)
機能2(POP・フェイスオプション)
印刷
- 第5章 帳票作成
帳票作成1(棚割図・棚割図表など)
帳票作成2(棚割表・棚割表(罫線))
帳票作成3(陳列情報)
- 第6章 モデル保存
モデル保存

【分析編】

- 第1章 売上情報がなくても可能な分析
分析モデルの準備
ハイライト分析
構成比率表
分布表
- 第2章 売上情報の登録
売上情報の準備
テキストデータの取り込み
売上情報の確認
売上情報の割当て
商品リスト・[比較]
- 第3章 売上情報を用いた分析
構成比率表
分布表
トレンド分析
価格帯グラフ
価格帯ポートフォリオ
バブルチャート
マトリックス分析
参照モデル同時表示
- 第4章 分析帳票作成
分析表
クロス分析表
クロスABC分析表

eラーニング とは？

棚POWER eラーニングは、効果的な研修方法です

- ・会場やパソコン設置の準備、集合のための移動コストも不要です。
- ・担当者毎に自分のペースで受講できます。

棚割シーズン前に基本操作の再確認をしましょう

- ・はじめての方でも棚割提案が可能になり、操作担当者の増員でピーク時の負荷分散が可能です。

eラーニングのお申込から講座受講までの詳細につきましては、下記URLにてご確認ください。

<http://www.iconcept.co.jp/user/el/index.htm>

【よくあるお問い合わせ】

- ・棚POWERのバージョンは？
→最新のVer13.02で全て作成しております。
- ・棚POWERのインストールは必要？
→いいえ、eラーニングの受講には必要ありません。ただし、課題を作成していただく際は必要になります。
- ・チケット制とはどういうこと？
→1チケット=1IDの発行となり、1講座1名につき、チケット1枚が必要となります。例えば、5回チケットを購入された場合、5IDを発行いたしますので、5人同時の受講も可能です。ただし、同じIDで同時にログインすることはできません。チケット料金(税別)は以下になります。
 [1回チケット: ¥2,500 / 5回チケット: ¥10,000
 11回チケット: ¥20,000 / 30回チケット: ¥50,000]
- ・受講可能な期間は？
→ご指定いただいた受講開始日より1ヶ月間となります。

*** 棚POWER 次回バージョンの重要なお知らせ ***

前回のインフォメーションVol.58でもお伝えしてまいりましたが、棚POWER 次回バージョンより以下のOSは動作保証外とさせていただきます。

- ・ Windows 95
- ・ Windows NT

次回バージョンアップは、2006年春頃を予定しております。時期の詳細、またバージョンアップ項目につきましては、決まり次第お知らせいたします。

ユーザー様専用
サポートセンター 無料ダイヤル
0120-987-571
携帯電話からは06-6821-0904へ

*** 受付時間のお知らせ ***
10:00~12:00
13:00~17:00
(土日祝日除く)

ダウンロードページへのアクセス方法

ダウンロードサイトへのアクセスにはパスワードが必要となり、バージョンアップCDのお届けと同様、正規ユーザー様のみご利用いただくことが可能です。

以下の活動を実施していくことになります。

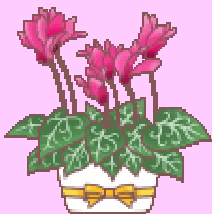
I. 商品	企画
A	
E	
C	
D	
E	
II. 流通	管理
A	
E	
C	
III. 流通	管理
A	
E	
C	
D	
E	
IV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
V. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
VI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
VII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
VIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
IX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
X. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
物流方法	

流通マーケティング講座は正規ユーザー様へのサービスとなります。

下記、弊社ホームページよりユーザー様専用のID・パスワードを入力の上ご参照ください。
専用ID・パスワードはFAX送信させていただいております最新の「インフォメーション」をご参照ください。

・セミナー&コラム → 流通マーケティング講座

<http://www.iconcept.co.jp/series/marketing/index.htm>
第14回の内容は「マーチャンダイジング戦略に必要な活動」です。



IV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
V. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
VI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
VII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
VIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
IX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
X. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XXXIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XL. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
XLIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
L. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXVII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXVIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXIX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXX. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXXI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXXII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXXIII. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXXIV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXXV. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXXVI. 商品	販売管理
A	
E	
C	
D	
E	
LXXXXXVII. 商品	