

棚POWERインフォメーション

長梅雨で待ち続けた夏がようやく到来。でも連日の暑さに早くも秋を待ちわびてしまう今日この頃です。暑い上に忙しい時期ですが、どうぞ体調管理にはご注意ください。

Vol.63
2006.08.24



Ver14.00

アイコンセプトサポートセンター IConcept®

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

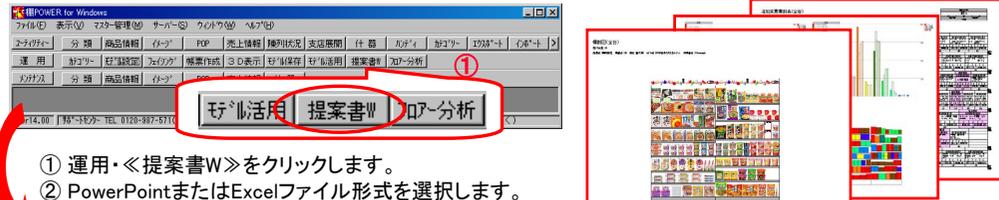
http://www.iconcept.co.jp/

棚POWER Ver14.00でさらに便利になった「提案書ウィザード」など、是非ご利用いただきたい機能をご紹介します。

ウィザード形式で提案書を作成する方法

棚割の提案を行なう際の資料を簡単に作成したい。棚割図や陳列情報などを一度にPowerPoint出力したい。2つの棚割を比較して分析した結果も一度に出力したい。そんなご要望にお応えするのが「提案書ウィザード」です。基本と比較、2つのモデルが選択でき、棚割図や分析表などの帳票、構成比率表や分布表などの分析検証グラフを任意のレイアウトでPowerPointまたはExcelファイルに一括出力できます。

一度行なった設定はファイル保存できるため、定型となるレイアウトを一度作成すれば、社内で同じレイアウトの提案資料を共有したり、次回提案時期にも同じ資料を作成する手間が省けたりと大幅に効率アップします。



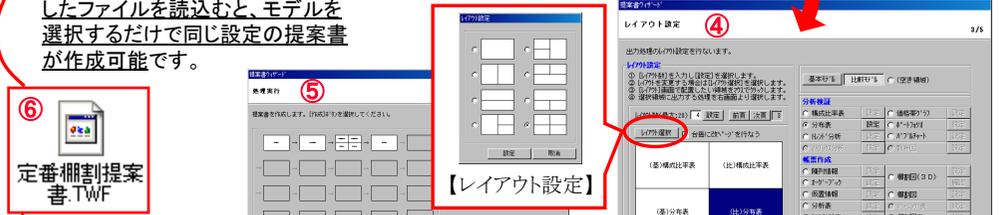
- ① 運用・「提案書W」をクリックします。
- ② PowerPointまたはExcelファイル形式を選択します。



- ③ モデルを選択します。たとえば、提案用の「2006年秋冬」モデルを「基本モデル」に、現状の「2006年春夏」モデルを「比較モデル」に選択すれば、2モデルの帳票類を一度に出力可能です。



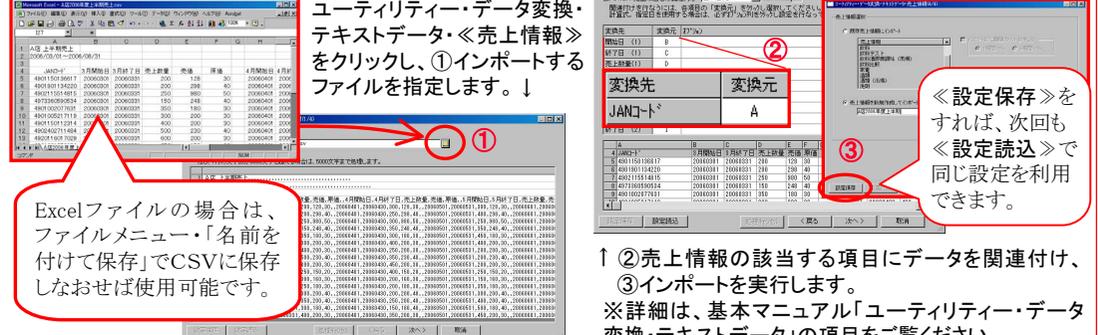
④ レイアウトの設定を行ないます。ここで使用する帳票や分析検証グラフを選択、設定します。8種類のレイアウトが「レイアウト選択」から選択可能です。



- ⑤ 「作成」をクリックし、ファイル保存で作成完了です。
- ⑥ 設定した内容の「設定保存」を行ない、設定ファイルを作成します。

様々な形式の売上情報を直接登録する方法

「売上データやPOSデータを登録したいが、棚POWERの定型フォーマットに合わせるのが面倒。」
「毎月同じ形式でデータがくるのだから、逆にこの形式を定型にしたい。」
などと感じておられる方には是非ご利用いただきたいのが、「ユーティリティ・データ変換・テキストデータ」です。テキストファイル(*.txt)やカンマ区切りテキストファイル(*.csv)であれば、売上情報マスターに直接インポート可能です。さらに、一度設定した内容も保存できるので、同じ形式のデータを使用する場合、二回目からはほとんど設定を行なう必要がなくなり、大変便利です。



ユーティリティ・データ変換・テキストデータ・「売上情報」をクリックし、①インポートするファイルを指定します。↓

Excelファイルの場合は、ファイルメニュー・「名前を付けて保存」でCSVに保存しなおせば使用可能です。



「設定保存」をすれば、次回も「設定読込」で同じ設定を利用できます。

- ② 売上情報の該当する項目にデータを関連付け、
 - ③ インポートを実行します。
- ※詳細は、基本マニュアル「ユーティリティ・データ変換・テキストデータ」の項目をご覧ください。

eラーニング特別企画

eラーニング「提案書ウィザード」を無料公開！

昨年11月より公開しております【棚POWER eラーニング】「ホームページにサンプルはあるけれど、もっと長く見てみたい。」
「実際のLMSの画面で試用してみたい。」といったお声をいただいております。
そこで、今回左記にもご紹介しております「提案書ウィザード」の運用方法、詳細な作成手順を盛り込んだコンテンツを、無料で公開いたします。この機会に是非お試しください。

●ご使用方法

右記は今回無料でご利用いただけるIDとパスワードになります。同じIDでは複数名同時にログインできませんので、「現在のIDは使用されています」とメッセージが表示されましたら、別のIDをご使用ください。すべてご使用中の場合は、お手数ですがしばらく経ってからお試しください。エラーが発生する。使用方法がわからない等といった場合は、サポートセンターまでご連絡ください。

「ログインはこちらから」



※正規ユーザー様へのサービスとなります。

流通マーケティング講座 22

それでは、棚POWERの導入数についてご説明いたします。
その前に、

[商
業
界
の
動
向
に
関
し
て
の
情
報
を
提
供
し
て
い
ま
す。]

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22回の内容は「フェース数を調整する方法」です。



以上ようになります。

流通マーケティング講座 23

[商品回転率]の考え方を前提に、1)商品回転率を調整することによって「商品回転率を一定化する方法」
について見ていきます。
基本は、
(商品回転率)
2つの

A 通

通



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23回の内容は「商品回転率を一定化する方法」です。

B 通

通

e

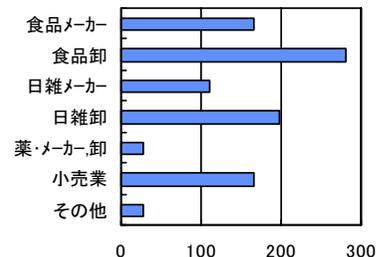
適正フェ

o ^ | o

棚POWER導入数【983社 6,502セット】

企業ライセンス版含む

■ 導入社数



■ 導入台数



2006年08月08日現在

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利用いただくことが可能です。