2024年度　流通ビジネススクール

インストア・マーチャンダイジング 基礎講座

～ お客様の行動特性に基づく、売れる売場づくりの原理原則 ～

開催形式： オンデマンド（録画コンテンツのオンライン視聴）
配信期間： 上期　2024年 4月22日 ～ 6月26日　（お申込み締切　6月12日）
下期　2024年 10月7日 ～ 12月11日　（お申込み締切　11月25日）
所要時間：　3時間40分（5チャプター合計）
受講料： 27,000円（消費税込み29,700円）

本講座の目的と特徴

■本講座の目的■

本講座は、小売、メーカー、卸で売場づくり、MD提案、棚割提案、販促提案に関わる全ての方々知っておくべき「売場づくりの原理・原則」であるインストア・マーチャンダイジングの基礎の短時間での習得を目的としています。

本講座は、2013年以来、250社・700名以上が受講されています。（個別企業向け開催を除く）

■"売れる売場" とは？■

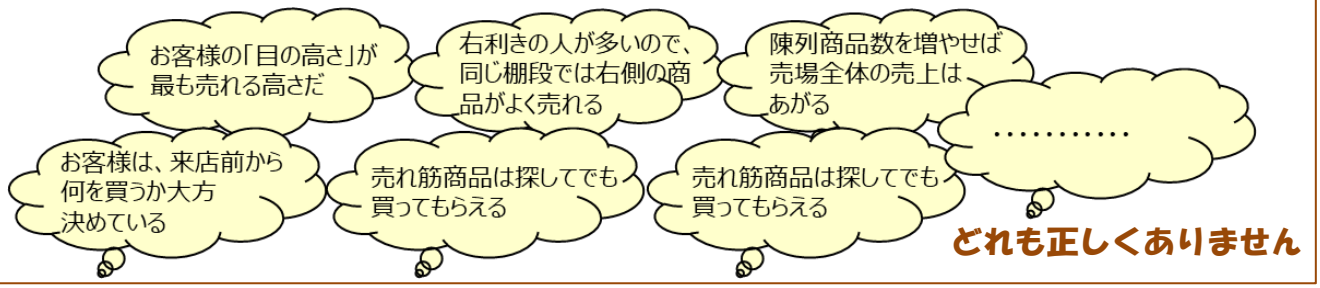
売れる売場の要件は以下の３点に集約されます。

- お客様にとって「買いやすい」売場である　→　買いやすい売場とは？
- お客様の「視線を止める」売場である　→　視線を止めるには？
- お客様の「買う気を刺激する」売場である　→　買う気を刺激するには？

■調査・実験に基づく客観的なアプローチ■

流通経済研究所では30年以上にわたり、小売・卸・メーカー数十社の協力のもと、店内での買物行動調査や消費者調査、それらに基づく店頭実験などを通して、売場づくりの研究を「科学的」に行い、売れる売場づくりの原理原則であるインストア・マーチャンダイジングを体系化してまいりました。定説や思い込みではない、客観的な知見をマスターしていただきます。

こんな思い込みしていませんか？



どれも正しくありません

受講をお勧めする方

- 小売業の商品部や、店舗運営部の方、
- メーカー、卸売業で、売場提案や販促提案に携わる方、
- その他、売場づくりや店内販促に関わる企業の方

※業種により、お申し込みをお受けできない場合がございます。あらかじめご了承ください

公益財団法人 流通経済研究所

カリキュラム

詳細は右記URLをご参照ください　https://www.dei.or.jp/school/kouza_ism

チャプター	テ　ー　マ	主な内容
1	客単価・客数の向上と インストア・マーチャンダイジング	• インストア・マーチャンダイジングの視点と考え方 • 消費者の購買行動の特徴と客単価に影響する要因
2	フロア・レイアウトと客動線	• 動線長と客単価 • 買い回りパターンと動線長を伸ばすフロアレイアウト
3	お客様の視線を止め足を止める	• ヒトが注意を向ける仕組みを理解する • 売場作りへの応用 • 視認率を高めるための陳列の工夫
4	買いやすく・売れる定番陳列	• グルーピングの重要性 • ゾーニング・フェイシングの原則 • 棚割作成の考え方と手順 • カテゴリー特性を考慮した品揃えの見直し
5	インストア・プロモーションの基礎知識	• インストア・プロモーションの目的と購買意欲を高める心理的メカニズム • 主な店内販促手法の考え方と効果アップのポイント – 価格主導型販促（特売、クーポン、バンドル、ポイント） – 非価格主導型販促（エンド、クロスMD、POP、デモ販、チラシ） – 目的と手法の選択
6	まとめ	• 持続的な取り組みに向けて

※都合により、プログラムに変更が生じる場合があります

講　師

田嶋 元一

経歴：外資系物流企業を経て、2023年入所

主な研究領域：消費者行動研究、マーケティング・リサーチ

主な著書・論文：「購買データからみたコロナの流行と収束による食品購買の変化」『流通情報』2023年11月（No.565）（共著）

■開催概要

○開催形式：オンデマンド（録画コンテンツのオンライン視聴）
○配信期間・申込受付期間：表麺に記載の通り
○所要時間：約3時間40分（４チャプター合計）
○受講料：　27,000円（消費税込み29,700円）

■受講申込方法

①下記Webページからお申込みください。
②お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。
③参加費は、請求書に記載されております「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振り込みください。
④ご受講の準備が整いましたら「受講案内」を 流通経済研究所 eラーニング事務局 よりメールにてお送りいたします。
⑤テキストは「受講案内」と前後して、お申込みWebページでご登録いただいたご住所に郵送でお送りいたします。

■ご注意

・お申込後のキャンセルはお受けしておりません。
・業種によっては、ご参加できない場合があります。
・講義の録画やスクリーンショットの撮影は、ご遠慮ください。
・資料はご参加者のみにお送りいたします。
・資料のデータでのお渡しはいたしません。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことをご了承ください。

■お問い合わせ先

（公財）流通経済研究所　セミナー事務局
担当：伊藤、中田、松坂　　TEL：03-5213-4532
https://www.dei.or.jp/school/kouza_ism

お申込み

下記Webページよりお申し込みください

https://www.dei.or.jp/school/kouza_ism

講座WebページQRコード

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。
1）お申し込みいただいたセミナー・報告書等の事務処理に必要なご連絡、ご請求　2）（公財）流通経済研究所からの各種情報の案内
※なお、2）に関してご登録内容の変更や配信停止は、お電話（03-5213-4531）又は専用ページからお願いいたします。http://www.dei.or.jp/dm/index.php
（配信停止の手続きには多少お時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合は、ご容赦をお願いいたします）