



VMD研修



目的

お客様に興味を抱かせ、入店を促し、売場商品を手にとっていただくために、商品の魅力を引き出すVMDの知識・スキルを実践も交えて習得します。

対象者

店舗スタッフ

効果

- ・独自のVMDで他店との差別化をはかり常に新鮮で魅力ある売場づくりを実現します
- ・売場のショウアップとお客様へのエンターテイメント(もてなし)を効果的に実現します

カリキュラム例

2日間バージョンの一例 ※1日での研修、または2時間のシリーズでも対応いたします。

時間	内容	時間	内容
10:00	<p><u>1. VMDとは</u></p> <p><u>2. VMDを学ぶ目的と必要性</u></p> <p><u>3. プレゼンテーションエリアと役割</u> (1)VPスペース (2)PPスペース (3)IPスペース</p> <p><u>4. 視覚誘導</u> (1)お客様の視覚と視点 (2)目線の流れを知り、効果的な陳列をする</p> <p><u>5. カラーの基本</u></p> <p><u>6. 商品陳列・構成の種類と特性</u> (1)陳列 (2)商品構成</p> <p><u>7. 商品構成の実習(研修室内)</u> グループで、サンプル商品を使ってアイテム別商品陳列・構成を実施</p>	10:00	<p><u>8. 前日の振り返り</u></p> <p><u>9. 店頭でのVMD実践(店舗)</u> (1)アイテム別担当者を設定し、各自が修正作業を実施 ↓ (2)講師による巡回アドバイス ↓ (3)参加者全員からのフィードバック</p> <p><u>10. 自店舗のVMDを考える</u> (1)実践ワーク:現状を把握し、VMD上の課題を設定 ①所属店舗のレイアウト図に、什器、壁面、ディスプレイ等を落とし込み。現状実態を把握 ↓ ②3つのプレゼンテーションスペースの役割を理解し、各スペースにおけるゾーン、什器ごとの改善案を作成 ↓ (2)改善点の発表・フィードバック</p>
17:00		17:00	