

## 参考資料

## 【支配人からの相談】

「売上点数を増やす売場づくりのポイントが知りたい」

before



after



- ・手に取りやすく、衝動買いを促しやすい
- ・パッケージを効果的に見せやすい
- ・ディスプレイが崩れづらい

before



after



・編集の切り口

組み合わせ・・・  
お酒＋グラス＋季節の装飾

・陳列3つの応用

ハイポジション・フロント  
フレーム・・・  
集視ポイントを作る

before



after



- ・視認性が上がる
- ・少ない商品でも立体感・ボリューム感をもたせた演出が出来る。(訴求力アップ)

before



after



打出し商品をの  
絞り込み

before



after



・ボリュームの改善  
・商品特性ごとに  
グルーピング

before



after



お客様導線に  
合わせた配置

◆「見やすく、買いやすく、わかりやすい」

何を売るか」の前に「どう売りたいか？」が重要です。  
売場づくりはあくまでそのきっかけであり、  
豊富な商品知識と情熱が必要です。

またVMDには正解がありません。  
「まずは試してみる」で売り場の精度が上がっていきます。

## 【支配人からの相談】

「売上点数を増やす売場づくりのポイントが知りたい」

before



### 各班発表

- ・青い敷物・氷の装飾等で清涼感を演出
- ・食べ方を想像できる物と一緒に組み合わせ陳列
- ・底上げをすることで量感をだす
- ・取りやすく並べて入れる(商品のフェイスを出す)
- ・まとめて展開(10個づつまとめる等)
- ・試食コーナー

before



### 各班発表

- ・主体商品がわかりづらいので展開商品を絞る
- ・ゴザを敷く等、季節の演出
- ・組み合わせ陳列等、セット展開

before



### 各班発表

- ・ターゲットを絞る・お子様に向けて
- ➡陳列の高さをターゲットに合わせて(取りやすい高さ)
- ・サンプルを置いて分かりやすく
- ・地域限定商品など、テーマを決めて演出(POP)
- ・動線にあわせて後方にもフェイスを作る
- ・什器台にも商品POPを張るなどして視認性を上げる