

# 売れる店のビジュアルにはルールがある!!

全3回講座

「人の第一印象は3秒で決まる」と言われるように、お店の第一印象も3秒で決まります。お客様は店に入ってみよう、見てみよう、触ってみよう、探してみようも一瞬で決めています。そして、店に入ってからレイアウト、商品ディスプレイ、POPによって、お客様が興味を抱く度合い、購買意欲も変化してきます。

“入店してもらう” “見てもらう” “購入してもらう” ためには仕掛けが必要です!

このセミナーではVMD (ビジュアルマーチャンドライジング) 理論に基づき、売れる店のルールづくり、商品を魅力的に見せるテクニック、買いたくなる伝え方などについて、VMDコンサルタント、お店づくりのエキスパートがテーマ毎に分かりやすくお伝えします。

## 第1講座

6月3日(木) 14:00～16:00

### お客様目線の 商品陳列テクニック

お客様の買い方・選び方を把握し、お客様に合わせた切り口による商品陳列づくり。売上データを基にした“お客様が買いたい商品”をどのような順序で置くと効果的か! 思わず買いたくなる仕掛けづくりが大切です。

## 第2講座

6月10日(木) 14:00～16:00

### ディスプレイテクニック

いかにお客様が奥まで歩いて見てくれるのか! 滞在時間を増やすことができるのか! お客様が自然に注目してくれ、嫌味なく来店客にPR出来るディスプレイ、見て楽しい・ワクワク感を演出する店づくりが重要になります。

## 第3講座

6月17日(木) 14:00～16:00

### お客様に伝わる POPづくり

自分のお店に必要なPOPを理解し、お客様を引き込むことができるデザインと文章表現ができるテクニックを身に付け、商品の魅力が伝わるPOPにより購買へと導きます。

講師



東野 奈津恵 氏

N-ACTIVE 代表

大手アパレルメーカーにて、ヘッドトレーナー(45店舗統括) や店長(300店舗中全国2位)などを歴任。VMDコンサルタントとして幅広いマーケティング知識を有するお店づくりのエキスパート。

## ■このセミナーを通じて学べること

- 入店客数を増やすためのポイント
- お客様の滞在時間を延ばすための仕掛け
- 競合店に負けない! ファンを作る「見た目」
- 目を引くディスプレイの基本構成とは?

【実演&実践】商品の魅力を伝えるディスプレイ・POP

## ■こんな方にオススメです

- 効果的なディスプレイを学んで売上を伸ばしたい。
- 他店の成功事例を知りたい。
- 商品の魅力の伝え方を学びたい。
- 改装を考えている。
- ショップを開業予定。

※店舗をお持ちの方、売りたい商品・サービスがある方であれば、業種は問いません。あらゆる業種の方におすすめの内容です。

※セミナー後、個別相談会を開催します。

※新型コロナウイルス感染防止に十分配慮の上で開催します。

場 所 小松商工会議所

定 員 各講座 20名 ※定員になり次第締切りとさせていただきます

参加費 会員事業所：無料

非会員事業所：5,000円/人

■申込締切：令和3年5月28日(金)

■申込方法：申込書にご記入の上、小松商工会議所までお申込みください。

## 「売れるショップづくりセミナー」受講申込書

事業所名		所在地	〒 -
対象区分	会員 ・ 非会員 (いずれかに○をお付けください)	TEL :	FAX :
受講希望日	6月3日(木) ・ 6月10日(木) ・ 6月17日(木)	※3回講座ですが、ご希望講座のみの受講も可能です。	
受講者名		※セミナー申込は、こちらからも可能です。 <a href="https://forms.gle/7NvoM7jekgP4J7a6">https://forms.gle/7NvoM7jekgP4J7a6</a>	



※ ご記入頂いた情報は、小松商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用させて頂くのをはじめ、講師には参加者名簿として配布いたします。

お問合せ・申込先：小松商工会議所中小企業相談所経営支援課 TEL. 21-3121 FAX. 21-3120