

《見える・化》から生きる力が湧いてくる 講習会 「キラリ輝く繁盛店づくり」 ご案内

小売業の業績は「レイアウト」に左右されます

「見映え」ということばがあります。

あなたのお店の“見映え”、お客さんの立場からみた“お店の見映え”はいかがでしょうか？

見映えの悪いお店は入りにくい

見映えの悪い店内は回遊しにくい

見映えの悪い陳列は見る気がしない

見映えの悪い商品は買う気がしない

見映えが整えられていないお店は、いくら品揃えがよくても、販売促進や接客に心がけてもそれがお客さんに伝わりにくく、期待した効果は得られません。

お店の見映えは「レイアウト」によって決まります。

レイアウトとは「見え方」、お店のレイアウトとは“お店の全体の見え方”です。

お店・売場にとって、「レイアウト」の見え方を最適にすることは、客数・客単価・繁盛を実現するため、常に「最適化」を保たなければならないテーマです。

しかしご承知のとおり、商店街活性化事業は、シャッターの外側限り・一過性で終わるものが多く、まちの恒常的な賑わいに不可欠な個店の繁盛＝『得意客づくり』にはほとんど眼が向けられていません。

□キラリ輝く繁盛店づくり

当社は、全国各地の商店街活性化を支援するなかで、レイアウトの重要性を発見し、店舗一売場一陳列に至る最適化の技術＝《見える・化》の理論と技術を構築しました。

この技術の中核とする商店街活性化への道「キラリ輝く繁盛店づくり（以下「キラリ」という）は、全国各地の行政、商店街で取り組まれ、繁盛する店が続出しています。

【キラリ輝く繁盛店づくり】は、店舗を構成する三大要素「品揃え・購買支援・売場環境」をバランスよく最適化する取組です。「お客に見える店づくり」を合言葉にお店の見える・化に取り組み、「仮説一試行一評価」を繰り返して最適化に迫ります。

仮説一試行を通じて【店づくり技術】が着実に改革されます。

これまで【キラリ】に取り組まれた商店街の所在都市：

札幌市 釧路市 水戸市 大子町 甲府市 韮崎市 小松市 茅野市 豊田市 安城市 刈谷市
岡崎市 四万十市 福岡市 行橋市 佐賀市 伊万里市 唐津市 武雄市 松浦市 大分市
別府市 日田市 由布市 豊後高田市 豊後竹田市 他

事例動画集：<http://www.quolaid.com/katudoujoukyou/seikahoukoku.html>

個店経営 繁盛実現の方向と方法

□講習会の目的

【キラリ輝く繁盛店づくり】に実際に取り組まれている個店経営、商店街は極めて少なく、多くの方が取り組んで見たくてもその機会が無い、というのが実状です。

この講習会は、そのような状況にある皆さんに「個店単位で取り組めるキラリ輝く繁盛店づくり」に挑戦していただく機会として提供いたします。

取組の成果は、お客の行動の変化（得意客の来店頻度・買上単価の向上、新規顧客の増加）として目の前に現れます。成果を確認しながら進められるので楽しみながら取組を継続することが出来ます。

□繁盛実現の方向と方法

1. 店づくりの方向 「店づくり3点セット」をどう変えていくか？

「キラリ輝く繁盛店づくり」は、**お店の現状ありのままからスタートして、品ぞろえ・接客・レイアウトの改善に取組み、「最適化」**を目指します。

「売り場の現状」とお客の「買い場」への期待との間に生じているギャップを解消して、持続可能な「繁盛する個店経営」を実現するには、個店経営の現状ありのままからスタートして「繁盛実現」に至るシナリオを理解し、実践するなかで、技術の開発向上を獲得していくという方向で、売り場の改革に取り組むことが必要です。その条件としては、

- ①お客の変化に対応できること
- ②競争の変化に対応出来ること
- ③自力で実現出来ること

が不可欠です。

「キラリ」は、誰でも無理なく取り組める【レイアウトの改善】からスタートすることで、これらの条件をクリアする唯一の方法です。講習会では、その考え方と技術の作り方を体系的・実践的に修得していただきます。

2. 売り場づくりの方法 具体的な実践と展開

繁盛実現に不可欠の【技術の転換】を【繁盛店づくり】に取り組む中で自ら修得する、ユニークな方法です。お客がショッピングを楽しめる条件を【仮説】として考え、それを売り場で【試行】し、購買行動を観察してその適否を確認・改善していきます。

新しくチャレンジする店づくりですから、当然、これまでの常識とは異なる取組です。新しい挑戦はどのような条件で取り組むべきか？

第一に、いままでの「業種」の常識にとらわれないこと

第二に、設備投資や販売促進無し、お金を掛けずに取り組めること

第三に、個店の現有実力で取り組めること

これらの条件の下で、取り組む繁盛店づくりのスタートが「レイアウトの最適化」です。レイアウトの最適化の目標は、お店を「買い物行き先として優れている」と評価してもらえる見え方（見映え）を実現することです。

「レイアウトの最適化」が繁盛店への第一着手

講習会では「レイアウトの改革」からスタートして、すぐに・眼に見えて・成果が得られる「繁盛店への道」を分かりやすく説明します。

□講義の内容

1. チャンスを活かし繁盛を実現する方向と方法
 - ・環境の変化を「プラス」にするには変化を理解することから
 - ・生活の変化・競争の変化と個店経営の新しい事業機会
2. 「得意客創出一維持」システムとしての店づくり
 - ・売買取点としての売り場づくり
 - ・【3点セット（品揃え・購買支援・売り場環境）】のバランス最適化
3. 「見える・化」ー「レイアウト最適化」へのチャレンジ **お客に見える店づくり**
 - ・人はイメージに基づいて行動する
 - ・レイアウト最適化を追求する【見える・化】の実践
4. 着手から業績10%アップへの挑戦
 - ・ **6ヶ月で前年同月比売上10%アップを目指す実践の内容を提供します**
 - ・講習会終了後のアフターフォロー（無料）の活用法

※テキスト（A4版40ページ）及び参考レイアウト集（パワーポイント・30ページ）

商業経営を続ける間中、常に参照に値する、新しい気づきを得ることが出来る内容です。

※講習会の特徴

- ①当社が20年間にわたって全国の有志商店街・個店経営各位との協働で作りに上げた繁盛店づくりノウハウの集大成を提供するものです。
- ②「得意客生成一維持」という新しい視点で店づくり3点セット（品揃え・購買支援・売り場環境）の最適化を自力で実現して行く方法を提供します。
- ③業種や立地・規模を問わず、中小小売店はこうすれば繁盛出来る、豊富な成功事例を持つ画期的な方法です。
- ④小売業経営の原理から環境への対応、具体的な実践まで、すべて当社オリジナルの理論と技術、国内に類似の機会はありません。

⑤豊富な先行事例を写真・動画で説明します。

※スケジュールは東京以西のほとんどの地域から日帰りが可能になっています。

※商店街から複数参加の場合はあらかじめお知らせ下さい。

※お問い合わせは、メールでどうぞ：

<http://www.quolaid.com/mailform1/qa-mailform.html>

“《見える・化》から生きる力が湧いてくる”

受講されると、繁盛実現への道を今すぐ歩み始めることが出来ます。

さらに将来にわたって繁盛を維持するために不可欠の **店づくりの技術・業績・意欲が目に見えて向上** します。

講習会開催要領

□テーマ：《見える・化》から生きる力が湧いてくる

『キラリ輝く繁盛店づくり』

□日時：平成27年11月25日（水）10：00～17：00

□場所：福岡県中小企業振興センター302号室（福岡市 JR吉塚駅前）

<http://www.joho-fukuoka.or.jp/hall/>

□講師：(有)クオールエイド代表 武雄信夫

□受講料：30,000円（税込み）

□申込み：

①別紙申込書によりメールまたはFAXでお申し込み下さい。

②〆切り：11月20日

③受講料振込：

金融機関	佐賀銀行 武雄支店 普通2041332
口座名義	(有)クオールエイド 代表取締役 武雄信夫

※支払われた受講料は返却できません。代理の方のご参加をどうぞ。

□スケジュール

第一講 個店経営の繁盛へのラストチャンス 10：00～11：00

第二講 キラリ輝く繁盛店づくり取組の方向と方法 11：00～12：00

第三講 得意客生成維持・お客に見える店づくり 13：00～15：30

◇レイアウト最適化＝見える・化の進め方

◇得意客指向の商品構成

◇3点セットの最適化

第四講 **業績昨対10%アップの道** 15：40～17：00

受講後のフォローアップの利用（無料）について

※キラリを実践中の皆さんへ

講習会では“見える・化”の基礎である、「レイアウト＝見映え論」および「得意客生成一維持装置論」を展開します。キラリの真髄を究め、「店づくりの最適化」を維持・発展させる新しい飛躍に活用して下さい。

受講料は経費では無く、将来にわたる店づくりの基礎を作るための「投資」です。その効果は、まず初年度の売上アップとして実現しますが、その後もあなたが小売業界で活躍される限り持続します。

メール：info@quolaid.com

FAX 0954-20-1141

“《見える・化》から生きる力が湧いてくる”
講習会『キラリ輝く繁盛店づくり』
参加申込書

申 込 者	ご氏名	
	所属役職	
	電 話	
	メールアドレス	

参 加 者	ご氏名	所 属	役 職

不足する場合は、適宜継ぎ足してください。

通信欄