

売場の科学

+

小売ビジネスの最前線

お客様が変わる、小売が変わる、
変化対応と基本の徹底を！



講師 渡辺 隆之氏 (沖縄大学客員教授・東京未来大学教授)

小売業界における競争はネット業者の躍進を契機として大きく変貌しつつあります。また、店舗小売業もスマホを活用していわゆる“デジタル・マーケティング”を展開し、個人を狙い撃ちし始めました。新しい発想と方法、そして新しい技術を取り入れて、従来とは異なる差別的な競争戦略の時代がやってきました。今年度は消費税増税に伴い、小売業はこれを契機として様々な「変化への対応」が求められています。しかしながら、小売の原点はやはり「お客様そのもの」です。お客様の行動と心理を常に見つめて売場づくりを活かしているか否か、その違いが業績に確実に反映していくでしょう。今こそ、売場づくりの「基本の徹底」を行いましょ。この講座ではそのためのヒントを満載して皆さまにご提供いたします。

各回日程とテーマ

各回ともセブン-イレブン・沖縄社からゲストスピーカーをお招きしています

5月24日 [金]

第1回 ▶ 見られない売場からは絶対に売れない！

7月26日 [金]

第3回 ▶ 買いやすい売場は当然！今こそ面白い売場を！

9月27日 [金]

第5回 ▶ 買いたくなる情報提供の極意！

6月28日 [金]

第2回 ▶ 客数を増やす？それとも客単価を増やす？

8月23日 [金]

第4回 ▶ 徹底的に「お買得！」を追究しよう！

10月25日 [金]

第6回 ▶ 「買いたい！」というモチベーションの高め方

時間 17:00～19:00 (全講座共通)

場所 沖縄大学アネックス共創館

A101教室 (那覇市国場405)

受講料 受講料無料、事前予約不要

※動画、静止画の撮影・録画、ならびに録音は固く
ご遠慮いただいております。

各回日程とテーマ

5月24日[金] 第1回

**見られない売場からは
絶対に売れない!**

(見てもらえる売場づくりのあり方)

お客様の視線や視野の動きに沿った売場、
まさに売場づくりの基本を改めて知ろう。

+セブン-イレブン知ってますか?

6月28日[金] 第2回

**客数を増やす?
それとも客単価を増やす?**

(お客様のニーズにどう応える? 店舗施策の考え方)

ますます狭くなる商圈の中で、お客様の
ニーズにどのように対応すればよいのか。

+セブン-イレブンのお店が出来るまで

7月26日[金] 第3回

**買いやすい売場は当然!
今こそ面白い売場を!**

(売れる売場づくりのあり方)

「このお店面白い!」と感じ、また次回もぜひ
買いたいと期待していただけるお店とは。

+セブン-イレブンの商品が出来るまで

8月23日[金] 第4回

**徹底的に「お買得!」を
追究しよう!**

(安売りから脱却する方法)

安売りすることだけが「お買得」ではない。
「買う価値」を高める様々な工夫を知ろう。

+セブン-イレブンが行っているサービス

9月27日[金] 第5回

**買いたくなる
情報提供の極意!**

(マンネリ化しない情報提供の工夫)

同じようなことを繰り返せば「マンネリ化」
する。それを防ぐ情報提供の仕方がある。

+セブン-イレブンが目指していること

10月25日[金] 第6回

**「買いたい!」という
モチベーションの高め方**

(買物行動に即した情報提供の方法)

来店前、入店直後、売場前、そしてレジへ、
お客様の買物行動の流れに即し情報提供を。

+セブン-イレブンが沖縄でやりたいこと

沖縄大学地域研究所叢書
『売場の科学』2014
著: 渡辺 隆之
芙蓉書房出版 2,300円+税



この講座の参考書として左記が
出版されています。
さらに知りたい方に
お薦めです!

地域研究所は引越しました!



「売場の科学」は沖縄大学アネックス共創館で実施します。
※駐車場は、アネックス共創館ビルに隣接しておりますが、満車の場合は
徒歩7分程度の学外駐車場をご利用頂きます。