

参加費  
無料

# 魅せて売る 戦略VMD

この10年での小売店の変化は著しいものがあります。

スマホの普及に伴い、SNSのインフラ化で環境が激変しています。

Amazonをはじめ、ネットでの購買が増えリアルショップの売上は厳しくなっています。

しかし、わざわざでも行きたくなるお店があります。

それは、私たちをワクワクドキドキさせてくれるお店。

そんなお店は集客も増え、売上も伸びています。お客様の購買意欲を刺激する店作りはネットもリアルも基本は同じです。

お客様に選ばれるお店になるためにはこだわりのVMDが必要です。

新たにお店を作りたい、起業したい方は、ぜひご参加ください。

## VMDとは・・・

顧客の立場にたち、マーチャンダイジングを視覚伝達することにより、快適な売り場環境を提供する仕組みで企業戦略活動のこと

2019年3月12日(火)10:00-11:30

第1回

魅力的なお店を作る

基礎編

2019年3月19日(火)10:00-11:30

第2回

魅力的なお店を作る

事例研究編

定員

30名(各回)

会場

川崎市産業振興会館 10階 第4会議室

## 講師紹介



中込 美津子氏

株式会社スペースポイント  
代表取締役

パンタンデザイン研究所 非常勤講師  
日本VMD協会正会員  
商業施設士  
照明コンサルタント  
厚生労働省「商品装飾展示技能士1級」

美大卒業後、大手アパレルメーカーのVMDコーディネーターとして店舗開発、販売促進、販売員教育に携わる。

2010年にディスプレイ、人材教育を中心とした株式会社スペースポイントを設立、代表取締役に就任。

東京ビッグサイト、幕張メッセなどで開催される大型展示会において、毎回「おもしろくて、ためになる」セミナーと人気の講師。

お申込み方法は裏面をご覧ください



日程	開催時間	テーマ	会場
第1回 2019年3月12日(火)	10:00-11:30 (受付9:45～)	魅力的なお店を作る(基礎編) ・顧客満足のための3P ・魅力的な店作り ・集客を得るための手法 ・マーチャンダイジングの基本	川崎市産業振興会館 10階 第4会議室
第2回 2019年3月19日(火)	10:00-11:30 (受付9:45～)	魅力的なお店を作る(事例研究編) ・VMDとは ・購買を促すディスプレイ ・買いやすい陳列 ・回遊しやすい動線計画	川崎市産業振興会館 10階 第4会議室

## 創業フォーラム in Kawasaki 参加申込書

申込受講回 *☑をつけて下さい	<input type="checkbox"/> 第1回 3月12日(火)	<input type="checkbox"/> 第2回 3月19日(火)
氏名		住所
業種 (なるべく具体的に)		
連絡先	電話	
	E-mail	

### 【お申込方法】

E-mailまたはFAXでお申込ください。

※ 必要事項をご記入の上、**FAX(044-548-4146)**もしくは、同内容を

**E-mail(jinzai@kawasaki-net.ne.jp)** までお送りください。

※ FAX申込の場合は、参加申込書を切らずにそのまま送信してください。

※ 受講票は発行いたしません。当日、会場へ直接お越しください。

※ FAXでお申込につきましては、定員超過によりご参加いただけない場合のみご連絡いたします。

### 【お申込・お問合せ】

公益財団法人川崎市産業振興財団

川崎市幸区堀川町66番地20

川崎市産業振興会館6階

電話:044-548-4141

FAX:044-548-4146

担当者:村田

