

作・松井地字（イラストも）

監修・武水昭光（シヨーン・モデル代表）

ある日、隣店長は千夏と麻紀に言った。

「うちはアイテム別とコーディネート別の展開を  
稱せているじゃない？ この前、店長会議で、他の  
お店ではコーディネート別の展開のほうが支持され  
ているみたいだから、今月はコーディネート別化月  
間ってことにしよう」

「そんなですか？ うちはまだ、お客様がち  
らが好きなかはつきりしていませんよ」と

千夏

「ラック一本で上下のコーディネートをいくつか遊  
案するほうが陳列をしているお店は、トータルで購  
入しよと誘っているお客様にとってはとても買い  
やすいし、自分のワードローブに1品追加し  
たいと来店されたお客様にとっては、商品を採るの  
が大変で、買いにくい」

「じゃあアイテムで分けるのはちめて、コーデ  
ィネートの仕方のお客様の反応がどう変わるか試し  
てみるのはいかがでしょうか？ 千夏はコーディネート  
トを考えるのが得意ですよ。やってみてくれな  
いかな」

千夏はセットでの販売が得意なところもあり、自分  
のセンスに自信があった。しかし、コーディネート  
で提案すると、ジャケット・インナー・スカ  
ート・パンツの組み合わせをいくつも作らなければ  
ならない。

その大きな

くいをテ

ィストで分

けるか、そ

れとも、せ

〇で分ける

のか、なか

なお客様が

浮かばな

い、

うし、ス

うかと考え

ています」



ふどひのあいた。

「そうだ、これも順にやってみればいいのか？  
どれがお客様にニーズがマッチするのかわかれば、やって  
みなければならないんだ」

そこで、まずはアイテム別にするところから、ト  
レンドを取り入れた。トップドゥテートと、あま  
り流行にたわれな、コンサールタイプに分け  
てジャケット・インナー・スカート・パンツの組み  
合わせをいくつか作った。

「この1週間、私はコーディネートから、1のコー  
ィネートが好み、そのへん買いたがった」

「あんなに売れたことがありません」

「これだけの売場をみて、麻紀にも考えてもら  
おうかな。その後、私がやってみるわ」

### 分からないければ順にやってみる

### ●11月 アイテム別かコーディネート別か

「今回はアイテムで分けましたけど、次はPOP  
でもつけてみたいんです。なので、店長の次はまた  
私に戻ってPOPで分けたコーディネートも考えま  
すね」

果たしてアイテム別とコーディネート別では、ど  
ちらが支持されるのか。また、どんな順のコーデ  
ィネートが一番支持されるのか。その結果によっ  
て、最も売りのとれる展開が分かる。  
実際に検証を積み重ね、お客様にもっとも支持さ  
れる売場を作っていくことが大切だ。

※この物語はフィクションです。実在のショッ  
プ、人物とは一切関係ありません。