

## 武永 昭光の

# VMD 基礎講座

**Q** 品揃えの中身をお客に伝えるため、気をつけなければならないことは何ですか。

**A** 滞留時間を長くするために、買い物時のいらいら感やわずらわしさを軽減する一例を紹介します。ポディーに、コートがディスプレイされ、その価格を確認しようと婦人2人連れがコートの襟の辺りの値札を引っ張り出していました。プライスカードが表示されていれば、瞬時にわかります。お客が知りたい情報はお知らせ

PRICE  
¥39,800



お客様が知りたい情報は  
お知らせし、わずらわしいことは  
できるだけ軽減する、それが  
居心地のよさにつながります



## 余計なものは見せない

し、わずらわしいことは、できるだけ軽減すること。それが居心地の良さにつながり、滞留時間を延ばします。

それから、商品を見てもらうための基本は、余計なものは目に入らないようにすることです。お客にとって目にしたいものは商品とPOP（店頭広告）だけ。それ以外はすべて余計です。什器下や通路にダンボールや箱の放置はしないことです。ダンボールなどの放置は、イメージを落とし、嫌われるだけでなく、商品やPOPに視線が行くことを妨げることにもなります。

売り場で起こる現象には、すべて理由があります。そこにダンボールを置いておく

品揃えを  
伝えるために

Ⓣ

と運搬する距離が短くなって来。メモを壁に貼っておくと、目をそこにやるだけで確認できるとか、忘れずに済むなどと自分達の都合を優先させるから、余計なものが出てくることになるのです。イメージや売り上げより、自分たちの都合を優先させると、置いてあると便利なものはどんどん増えてきます。メモ、書類、筆記具などは近くに置いておくと、確かに便利です。自分たちなりの理由はあるのでしょうか、給料をもらっている以上、多少不便なことでも我慢してイメージや売り上げを優先させるべきです。

(ショーアンドテル代表)