

武永 昭光の

VMD 基礎講座

Q 以前読んだ本に、VMDとは経営戦略の中で重要なポジショニングを占めるとか、消費環境の変化に対応するための技術であるなどの表現がありました。VMDはとてととつきにくく難しいものとの先入観を持ってしまい、一步が踏み出せません。

A VMDを一言で言うと、売り上げを上げるための売り場づくりです。立ち寄る人を増やす、視認してもらう商品を増やす、購入するお客を増やす、そのためにやるべきこととして、欠落部分の少な



魅力的なディスプレイは立寄率・視認率をアップさせます。売り上げに大きく貢献するディスプレイは会社をあげて取り組む値のあるものです。

たかが……、されど……

い品揃えと欠品のない品揃えの実現、そして、お客に満足していただける接客があり、VMDがあります。VMDで重要なことに、美しいディスプレイを作ること、中身が瞬時に伝わるディスプレイを作ることがあります。ディスプレイはお店の第一印象とイメージに影響を及ぼします。それを良いものにするためには、商品の選定の仕方と構成の作り方を学ぶことです。それが習得できれば合格レベルのディスプレイは作れます。

たかがディスプレイです。難しく考えてもやさしく考えても、立ち止まる人の多いディスプレイ、ゆっくり見てもらえるディスプレイを作れるかどうか、重要なことは

ディスプレイは
売り上げに貢献は

そういうことです。難しい理論を理解できたとしても、売り上げの上がる売り場を作れなければ何の意味もありません。たかがディスプレイを難しく考える必要はありません。

しかし、されどディスプレイです。魅力的なディスプレイは立ち寄り率、視認率をアップさせます。ディスプレイは売り上げに大きく貢献する重要なものです。難しいなどと思わず、たかがディスプレイと考え、されど軽んじることなく、売り上げに貢献する重要なものとの認識を持ち、会社を挙げて取り組むべき価値のあるものです。

(ショーアンドテル代表)