近鉄グループ K-SUPPORT **Kサポート 無料オンラインセミナー**

レイアウトマスター®15の法則による

店舗コンサルティング　ご紹介

10/24（火）11/ 8（水）

■ 対象：本部マネージャー、SV、店長・サブ店長クラスの方

「たったこれだけのことで、売上がアップしていく！なぜ？」

「ちょっと什器の配置を変更しただけなのに、お客様の入店数が激増！」

私たちＫサポートの店舗コンサルティングには、売上向上のための様々な「心理学の法則」が散りばめられています。
だから、店頭で**立って欲しい位置・見て頂きたい位置に、自然にお客様を誘導することができる**のです！

「店舗コンサルティング」の流れ（一例）

高速道路サービスエリア、ターミナル駅商業施設、高級食料品店チェーン、百貨店　など、多数の店舗・企業様で導入いただいております。

1．ご担当者様と事前打合せ、ヒアリング
- 現場調査（店内でのお客様の流れや動きの確認　など）
- 事前研修（エリアマネージャー・ＳＶ、店長クラスの方）

2．店頭での臨店実施（目安：1店舗45分程度）
- 現状の分析（現場スタッフ様へのヒアリングや手直し箇所のレクチャーなど）
- 什器レイアウト、商品陳列の変更
- ＰＯＰ・キャッチコピーなどのチェック
  （レイアウトスタッフがその場で手書きPOPを作成するサービスもございます！）

3．アフターフォロー
- 必要に応じて、事後の店頭チェックや手直しのアドバイスなどを承ります。

お見積額の目安

1店舗につき
基本10万円～15万円

店舗面積やアイテム数など
ご相談の上、決定いたします。

店舗コンサルタント実例を少しだけご紹介！

オンラインセミナーでは、もっと沢山の事例をご紹介します！お楽しみに！

Before
その１：店舗のファサード

シンプル過ぎて、何のお店か
歩行者に伝わりにくい！

change

After

デザイン変更をご提案。
結果、入店客数
大幅増加！

Before
その２：ショップ内回遊性

この什器が、ショップ奥への
視認導線を妨げ、
かつ回遊性を阻害

change

After

什器を移動し、お客様の
視認導線を確保！
同時に明太子コーナーまでの
回遊性もバッチリ！
結果、明太子コーナーの
売上が13%アップ！