

**ヒトが集まる！モノが売れる！ブースづくりVMDセミナー**

**VMD(Visual Merchandising)は  
お客様が「足を止めたくなる」「手に取りたくなる」  
「欲しくなる」売り場・ブースづくりのキーワード！**

VMDとは「商品計画を視覚的に売り場で表現し、売上を向上させていくための手段をつかむこと。自社商品のターゲットとなるお客様にとって快い売り場を作っていく上で、欠かせないものです。

毎年大人気の本セミナーは今年、「物産展・見本市出展」にフォーカスを当て、翌日からすぐに活かせるブースづくりの極意を、講義と実践で学べます。

講義ではVMDの基礎知識としてブースや売り場(スペース)が各ポジションごとに持つ役割とその特徴、さらに実際の事例も紹介。グループワークでは実際のブースづくりも体験でき、翌日からすぐに活用できるスキルが身につきます。

自社商品の特徴を知り、視覚的に訴求できるブースづくりを学んで、集客アップ・売上アップを目指しましょう！



【受講者アンケートより】★テーマ・コンセプト設定と、動線を考えた売り場づくりの大切さを学べた★コード、リズム、ビート陳列など新しい知識を得ることができた★ディスプレイ実習では他の人の意見もいろいろ聞いてよかった★VMDの基礎と、コンセプト立案から売り場構成までの実践的な流れを学べた。ちゃんと現場にフィードバックしていきたい

日 時：2016年9月7日(水) 13:00～17:00  
場 所：沖縄県男女共同参画センターていえる 3階創作室(那覇市西3-11-1)  
講 師：(有)ヴィーナス ZOW事業部 代表取締役 尾関 恵子氏  
定 員：24名(応募多数の場合1社あたりの上限人数を設ける場合あり)  
受 講 料：公社会員：3,000円 一般：5,000円



**<カリキュラム> (予定)**

1. VMDの考え方(ブース・売り場づくりの基本)
2. 購買心理の原理原則(売り場の高さや身体の動き)
3. お客様の位置づけと商品の見せ方
4. 商品分類(フェイス設計)
5. 商品陳列の基本  
(陳列の方向・商品量の目安)
6. 構成・カラーの基本
7. 事例研究・実践ワーク



**<講師プロフィール>**

- ・(有)ヴィーナス ZOW事業部 代表取締役
- ・ファッションアドバイザー、ストアコーディネーターを経て、独立。
- ・2006年 商品装飾展示作業学科2級合格
- ・2006年、2007年ディスプレイデザイン賞受賞。
- ・2007年よりVMDを通しての活動を開始し、県内百貨店・量販店・専門店・ホテル・メーカー等でVMDの企画から現場教育までサポート。
- ・(公財)沖縄県産業振興公社 登録専門家

**《お申込み先》**

(公財)沖縄県産業振興公社 経営支援課 担当:新城、藤原  
TEL 098-859-6237 FAX 098-859-6233 URL <http://www.okinawa-ric.jp>

**【参加申込書】** 下記項目をご記入の上、FAX(098-859-6233)にてお申し込み下さい。  
※受付完了後、セミナー開催1週間前に「受講票」をFAX致します。「受講票」が届かない方は、申込書が届いていない場合がございますので、お手数ですが上記担当者までお問い合わせください。

貴社名	TEL		FAX	
	所在地	連絡担当者	ふりがな	
		氏名		
		e-Mail		
下記の該当する項目に○印を付けて下さい。		ふりがな	参加者1氏名	所属役職
1. 区分:①公社会員 ②一般(非会員) ③セミナー申込の際に入会(会員料金でのご参加となります)		ふりがな		
2. 業種:①製造業 ②建設業 ③卸売業 ④小売業 ⑤サービス業 ⑥情報通信産業 ⑦その他( )		ふりがな	参加者3氏名	所属役職
3. 会社からのメルマガ配信を ①希望する ②希望しない				

**FAX送信先:098-859-6233(24時間受付)**