

2009年10月10日 秋大会  
実務従事マッチング 案件説明(1)

# 衣料品店の店舗改善による 売上向上策の提案と実践

(計画No: [09-113-S0077](#))

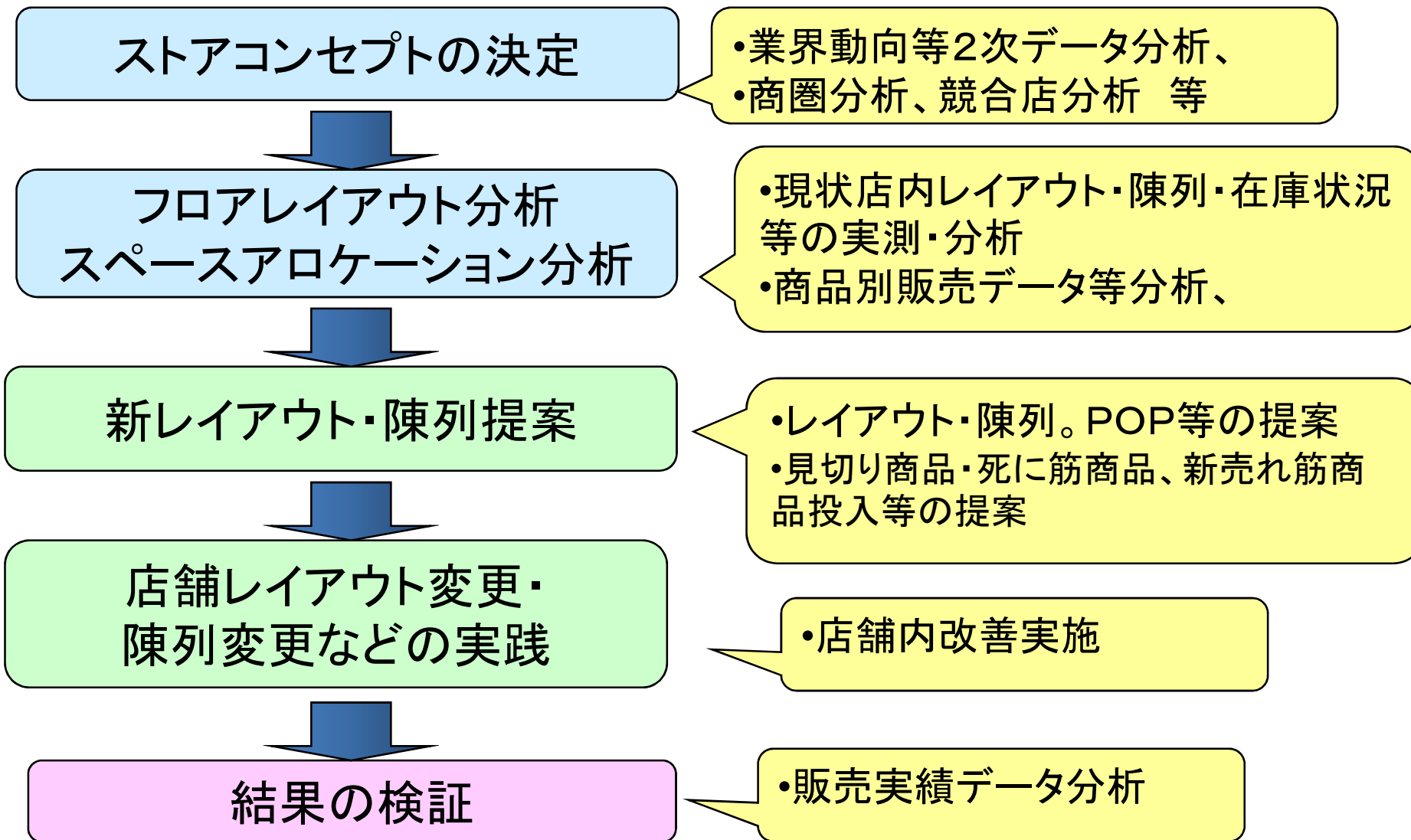


指導員: 八木 田鶴子  
携帯電話: 090-4953-7131  
VEP06774@nifty.com

# 案件の概要

- 企業:衣料品店 A社
- 事業所:横浜市
- 案件の特徴:
  - 代表者は長い業歴を持っている。近年、アパレル業界は非常に厳しい経営環境にある中で、新しい方向性を見いだすべくがんばっている。
  - 販売データ分析などをもとに、衣料品店の店舗レイアウト・品ぞろえ・陳列・販売促進技術などの改善を実施。一段のステップアップを実現できるように支援する
- 診断日数:6日間
- 募集人員:4人~6人

# 店舗改善の実践ポイント！



# 実施スケジュール予定

※状況によって、日程調整、変更などがあります。

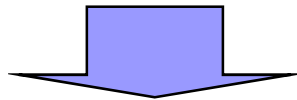
	日 程	内 容
1日目	2009年10月31日 (土)	•オリエンテーション •フィールド調査、データの収集・分析
2日目	2009年11月3日 (火・祝日)	•データ分析結果、提案内容の調整 •提案書作成
3日目	2009年11月8日 (日)	•クライアント先にて店舗改善の提案
4日目	2009年11月22日 (日)	•クライアント先、店舗改善実施の支援
5日目	2010年1月16日 (土)	•結果分析、報告書作成 •報告会の準備
6日目	2010年1月17日 (日)	•報告会

# 衣料品店店舗改善実施実務従事 参加のメリット！

- 店舗改善を実践することで机上論とは異なる生きたコンサルティング手法を習得できます。
- アパレル業界および衣料品店の実態、専門的知識や技術(具体的な品揃えや陳列手法等)を習得・体験できます。
- 衣料品店での販売データの活用方法、商品分析、フロアレイアウト分析、在庫管理などの具体的な手法を実践できます。
- 効果検証まで実施するので、自分が打ち立てた仮説を検証でき、成果を実感できます。
- クライアントに対する改善提案が活かされることで、プロコンの実務を体験します。コンサルティング実践に即した診断の醍醐味を味わえます。

- 企業側のメリット

- データ分析による経営手法を知ることができます。
- 具体的な品揃え改善やレイアウト改善策、陳列、POPの活用などを知ることができます。
- 収益力アップが見込まれます。



※企業側に受入れられる提案、成果の上がる提案

**コンサルティングの実践スキルを  
身につけたい方のご参加をお待ちしています**