

リテラー様の店舗における売場レイアウトの改善に役立つマーケティングパッケージをご提案致します。

店舗開発・支援



購買行動(売場・レイアウト)検証

弊社では、来店客の購買行動を調査・分析し、リテラー様の売場・レイアウト改善に繋げるマーケティング支援も行っております。来店客へのヒアリングの他、通行量や入店状況、買物動線などの把握を通し、売場づくりにおける改善提案を実施しています。また、何に注目し、何をしながら購買したのかを詳細に把握する『アイトラッキングカメラ』を用いた調査の実施も可能です。来店客の購買実態を詳細に把握し、店頭における課題を抽出する手法も様々ご用意しております。

主な手法一覧

通行量・入店・動線調査

お客様が売場に来店する際の経路や、売場での買い回り状況を把握し、今後の売場作りやレイアウトの改善に活用します。

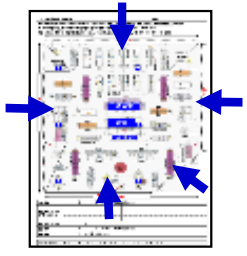
【通行量調査】

売場周りのどの通路の通行量が多いのか？
(時間帯別や属性別で把握)



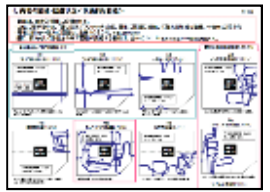
【出入口調査】

どの入口からの来店が多いのか？



【動線調査】

どのような動線で売場を買い回っているのか？
商品を手にした/購入した売場は？
(売場で対象者を追跡)



アイカメラ調査

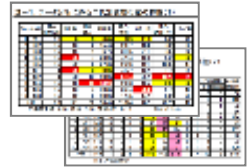
お客様が買物をするときに、何を見て、何に関心が高いのか、何が購入に繋がっているのかを把握し、店内販促物やレイアウトの改善に活用します。

※カメラを使用することで、視線レベルでの詳細なデータ把握が可能です



対象者の視線

カメラで撮影された動画を分析



- 【分析項目例】
- ・POP視認回数
- ・POP視認枚数
- ・計画購入率
- ・売場買い上げ時間
- ・購入時間
- ・買い物動線 など

リテラー

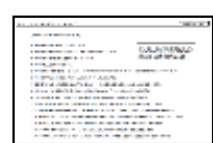
売場での購買行動・販促物の視認実態から、販促物の設置場所や訴求内容など改善案をご提案します。

●来店客の購買行動特性



●POPクリニック

来店客の購買特性に合ったツールのつけ方をしているか？



【実績例】 ■大手SM

実績

【アウトプット例】

全体のレイアウトから、特に課題となる売場の改善案や、売場でのコミュニケーションプランなど幅広くご提案します。

●レイアウト改善提案

●人気/不人気売場の抽出

●売場でのコミュニケーションプラン

【実績例】 ■大手GMS ■大手SC