



出版流通学院

# 人が集まる！売れる！ 超現場型VMDセミナー





## 講師ご紹介



### 内藤 加奈子 (ないとう かなこ)

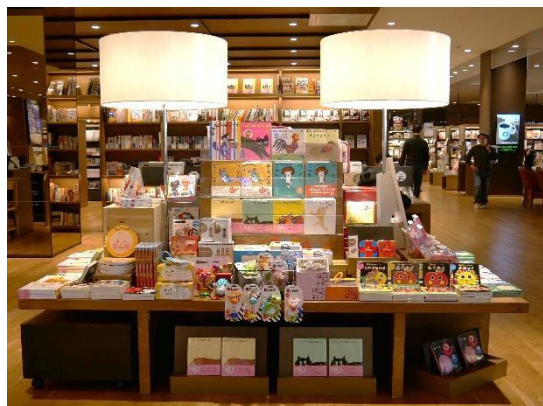
1975年東京生まれ。株式会社オンワード樫山グループに入社後、メンズブランド事業部にて店舗専属ヴィジュアルマーチャンダイザー(VMD)として従事、某百貨店メンズスーツのフロアでセールススタッフとして**No.1**の売り上げを収める。在籍7年間で3ブランド全国120店舗を統括。

2002年に独立し、VMDのノウハウと接客技術の教育で顧客をサポートする事務所として「Vert(ヴェール)」を設立。フリーのVMDコンサルタントとなる。指導実績は**全国約3,000件**に及び、最高で**昨年対比240%**の売上改善実績がある。手掛けた店舗のジャンルは、書店をはじめとして、食品、自動車、化粧品、インテリア、生活雑貨、仏壇仏具、ファッション、美容院、ほけんの窓口、内装部材、赤ちゃん用品、宝飾等多数。

### Before



### After



## VMDとは何か

VMDとは「Visual Merchandising(ヴィジュアルマーチャンダイジング)」の略で、「**視覚的な販売計画**」と訳すことができます。商品の見せ方を考え、**計画的かつ理論的に、魅力的に陳列するための手法**。それがVMDです。

よく混同されるのですが、VMDはデコレーションとは違います。デコレーションの目的は見せるためにディスプレイすること、美しく飾り付けて「**見てもらう**」ことです。

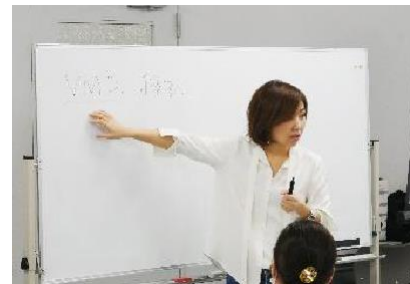
一方、VMDが目指すのは、その視覚的効果によって商品を選び、**買っていただくこと**。あくまでも「**販売する**」ことが**VMDの目的**です。

VMDは、センスや技術ではなく、陳列の「**しくみ**」です。**法則性やコツをつかめば、どんな規模・どんな立地のお店でも効果的に活用することができます。**

# 本セミナーの特徴

## 講義型

**スクール形式**で、内藤流超現場型VMDの実践方法を学びます。  
実際に売上や客数、客単価がアップした**豊富なBefore/Afterの事例**を  
基に、**理論的に顧客の心理に訴えるVMDの手法**を伝授していただきます。



## 店舗実践型

実際に**店舗で売場の改善指導**を受けながら、その場で売場を変えて  
いきます。**今ある什器と商品**で売場を変え、集客を増やし、売上を  
上げるのが内藤流超現場型VMDの真骨頂。講義型を事前に受講される  
と、より一層セミナーの効果が上がります。



## 受講生の声

### 講義型

「具体的な事例が多くわかりやすかった」「お客様の視点で見ようとしているつもりでも  
なかなか見えていなかったことに気付かされました」など好評の声多数！

### 店舗実践型

「手持ちの備品や什器だけで、すぐに売場を変えることができた」  
「プロの視点・目線を体感しながら学べたので良かった」「実践に勝るものなし！」など  
好評の声多数！

## セミナー概要

受講対象者： 店長、売場のスタッフなど

開催下限人数： 講義型20名、店舗実践型12名

※最下限人数を下回っても開催可能ですが、  
最下限人数分の参加費を申し受けます。

講習時間： 講義型3時間、  
店舗実践型4時間 ※調整可能です

受講料 / 1名： 講義型12,000円、店舗実践型20,000円

流通学院HPにて  
セミナー中の  
動画や開催報告が  
ご覧いただけます



その他： ※受講料の他に別途テキストの印刷代を申し受けます。

※講師交通費・宿泊費は、別途ご負担をお願いします。

※日本出版共済会加盟店様には、加盟口数により補助金が支給されます。

加盟口数10口につき年間5名まで。1名当たり8,000円です。



出版流通学院のキャリアカ!

# 人が集まる! 売れる! 超現場型VMDセミナー

FAX

下記の必要事項をご記入のうえ

**03-3233-2501**

へ送信してください

下記申込先に、電話・FAXにてお申し込みください。  
E-mailでのお申し込みも受け付けております。

## 開催申込記入シート

ご希望の講座番号に○印をつけてください

1	超現場型VMD 講義編	実例をもとに「選んで」「買ってもらう」仕組みを学ぶ
2	超現場型VMD 店舗実践編	超現場型VMDの実践方法を、実際に店舗を改善しながら学ぶ

### 申込者情報

貴社名			
氏名	(ふりがな)	部署役職名	
TEL		FAX	
E-mail		日本出版共済会 加入状況 (企業全体)	<input type="checkbox"/> 加入 ( <input type="checkbox"/> ) <input type="checkbox"/> 未加入

### 開催希望情報

開催希望日	第1希望 年 月 日	第2希望 年 月 日
開催希望時間	時 分 ~	時 分
受講予定人数	名 ※開催下限人数については、チラシ等をご覧ください	
開催会場	住所 (〒 - ) 電話	

※受付後、講師と日程調整をいたします。ご希望に添えない場合もございますので、予めご了承ください。

**申込締切は各セミナーの締切をご確認ください ※定員になり次第締め切ります**

申込先 ▶ 日販 マーケティング推進部ストアソリューション課

電話 ▶ 03-3233-4791      FAX ▶ 03-3233-2501

MAIL ▶ [ryutsu-gakuin@nippan.co.jp](mailto:ryutsu-gakuin@nippan.co.jp)

〒101-8710  
東京都千代田区神田駿河台4丁目3番地



by 日販

出版流通学院