

エイジス & mitoriz コラボレーションセミナー

売場と品揃えアップデートを目指す 最先端“顧客の暮らし”マーケティング

～ コスト上昇、物価高騰時代に必須となる売場再構築のススメ～

2025. **9.18** (木)
9.25 (木)

両日とも
13:30 ~ 16:00
開場 13:15

リアル開催・参加無料
各日 15社 30名程度

会場： 一般社団法人全国スーパーマーケット協会 セミナールーム
(東京都千代田区内神田3-19-8 櫻井ビル4階) JR山手線 神田駅 北口出てすぐ正面

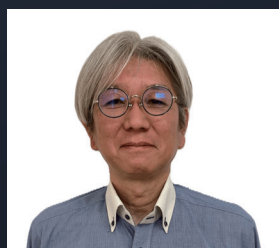


エイジスリテイルサポート研究所
ロジカルサポート 代表取締役
三浦 美浩

第1部 (約55分)

商品開発活発化、オーバーストア時代の 「自社オリジナル・マーチャンダイジングのススメ」

- ◎ 最新!スーパーマーケット白書に見る“最大・最強食品フォーマットの姿”
- ◎ “1100m四方に1店”オーバーストア時代のエリアのマイクロ・マーケティングの重要性
- ◎ 自社データ+他社データ+“世の中”データ活用と最適&自社棚割の必要性



株式会社エイジス 事業開発アライアンス担当部長
兼株式会社mitoriz DMS部長兼 ECS部長
米山 英志

第2部 (約40分)

POB (Point of Buy) レシートデータによる 「顧客のリアル購買行動の把握と激戦マーケット深耕策」

- ◎ 実地棚卸データから作成した“真実”の棚割を用いて検証する (PAS)
- ◎ Aさんがなぜ〇〇社の△△店で購入し一緒に□□を購入する理由を深掘りする
- ◎ 販促、プロモーションのタイミングと“買いたくなるリアル”を確認する

第3部 (約20分)

自社オリジナル棚割実現を支援する 「エイジスのマーチャンダイジングサービス」

株式会社エイジス 菅沼 和彦

- ◎ 自社オリジナル棚割を全国で同時展開できる“マーチャンダイジングサービス”の強みとは?
- ◎ アウトソーシングと内製化、どちらが“費用対効果”に優れているかを比較する

申込方法

下記 QRコードから
お申込みください



【主催】株式会社エイジス / 株式会社mitoriz
【協力】一般社団法人全国スーパーマーケット協会

【お問合せ先】

株式会社エイジス サービス窓口 TEL: 043-350-0221 MAIL: contact@ajis-group.com
〒262-0032 千葉県千葉市花見川区幕張町4-544-4 ※会場へのお問合せはご遠慮ください