

第15回 I B I Cスペシャルセミナー

『百貨店の人気バイヤーから見た 売れる商品とは？』
講師 (株)小田急百貨店 新宿店 バイヤー 山本 聖 氏

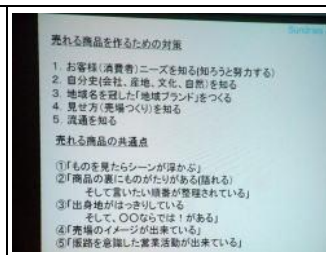
- 【日時】平成21年5月15日(金) 18:30～
【主催】今治地域地場産業振興センター
「愛媛県地域力連携拠点」今治商工会議所経営支援センター
【参加費】無料
【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター
【参加者】48名

今回のゲストは、小田急百貨店の有名バイヤーでもあり、巷の「ヒット商品」の生みの親でもある、「販売のプロフェッショナル」山本聖さんをお迎えしました。

実例を基に、売れるための5つの共通点を探り、ものづくりと同じぐらい大切な、「伝える力」づくりについて・・・、また、小田急百貨店の「サンドリーズ・アレー（全世代の働く女性を応援する総合雑貨ブティック街）」で行った事例から、「伝え方」の成功事例を分かりやすくご紹介していただきました。

【売れる商品の共通点】

1. ものを見たらシーンが浮かぶ
2. 商品の裏に物語がある（語れる）
3. 出身地がはっきりしている そして、〇〇ならではの！がある
4. 売り場のイメージが出来ている
5. 販促を意識した営業活動が出来ている



Profile/山本 聖 (やまもと・さとし)

- ・(株)小田急百貨店に入社し、郊外店舗と都心店舗の衣料品全般（紳士服・婦人服・スポーツファッション・服飾雑貨）の仕入れ担当者として従事。
- ・特に小売業主体のMD（マーチャンダイザー）による自主編集・単品売場方の差異化商品開発を中心に担当。国内問わず、外資大手に負けない専門ブランドを産・官・学機関と連携しながら具現化に努める。
- ・特に「がんばれ！日本の製造業、伝えよう！日本の伝統と革新」と題した、メイドインJAPANのブランディング活動を大手問屋連携（チームJAPAN）と推進。
- ・2007年、(独)中小企業基盤整備機構「地域資源活用プログラム」全国推進事務局プロジェクトマネージャー兼務。
- ・～ゆたかな暮らしを探せる小路～
- ・「サンドリーズ・アレー」 ホームページ ⇒ <http://www.sundries-alley.com/>

