

2020年6月22日

お問い合わせ番号:CAB20200622

美容・化粧品メーカー様向け、新サービス「現場力向上研修」開始 ～アフターコロナ時代に求められる売場づくり・現場力～

流通・サービス業に特化したアウトソーシング事業を展開するインパクトホールディングス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:福井康夫、東証マザーズ・証券コード 6067)の子会社で、セールスプロモーション人材サービス事業を行っている cabic 株式会社(本社:京都市中京区、代表取締役社長:岡野泰也、以下「当社」)は、この度美容・化粧品メーカー様向けに美容部員(ビューティーアドバイザー)の商品知識向上、営業力強化を目的とした新サービス「現場力向上研修」を開始しましたことをご知らせいたします。

◆ サービス開始の背景・概要

当社は1987年に創業してから、食品・飲料メーカー様を中心にスーパーマーケット、百貨店、ホームセンター等で試食販売・試飲販売等の推奨販売や美容・化粧品メーカー様向けに美容部員派遣サービスを提供してまいりました。この推奨販売や美容部員派遣サービスを通じて、流通小売店舗様に求められる売場づくりや売場での接客スキル等、当社独自の流通ノウハウを蓄積してまいりました。

今回の新型コロナウイルスの感染拡大や緊急事態宣言をきっかけに「買い物の時短化」「EC化」「実店舗(リアル店舗)のショールーミング化」等が進んでいるとともに、感染症の感染リスクを低減させる売場づくりや接客等、アフターコロナ時代に対応したニューノーマル(新常态)の「現場力」が求められております。



このような時代背景もあり、この度20年超の販売経験を積んだトレーナーを中心に、現場を熟知した当社社員がアフターコロナ時代に求められる店舗の売場づくりや店舗担当者との関係値構築、接客手法を中心とした「現場力向上研修」のサービスを開始いたしました。

企業様のマーケット戦略に沿った研修を行っており、どこにウェイトを置きたいのかで来店時の美容部員(ビューティーアドバイザー)の動き方が変わります。企業様独自のオリジナル研修カリキュラムを作成し、研修を実施いたします。

◆ 「現場向上力研修」 カリキュラム例

【店舗教育】

- ・ 在庫の補充、商品、店舗がキレイに保っているか等、店舗の悩みを解消できているか

【VMD】

- ・ 売場作成方法の基礎
- ・ MD の作り方やお客様を惹きつける売場作成方法
- ・ 流通小売店舗様が好む売場作り
- ・ アフターコロナ時代に求められる売場での衛生対策

【営業手法】

- ・ 多数展開されているブランドの中で自社ブランドを選んでもらえるためには
- ・ 名前を覚えてもらう為の接客手法
- ・ アフターコロナ時代に対応したお客様へのアプローチ方法

※ VMD とは、Visual Merchandising(ビジュアルマーチャンダイジング)の略語で、目で見える部分、売場や販売チャンネルにおける演出や装飾の最適化、それに関係した幅広い活動のことを指します。

※ MD とは、Merchandising(マーチャンダイジング)の略語で、製品を消費者に買ってもらうようにするための計画、および活動のことを指します。商品の品揃えや価格設定、店舗レイアウトの計画、商品自体の企画開発等、非常に多岐に渡ります。

※ 対面での研修に加えて、WEB 会議システムを使用した WEB 上での研修も対応可能です。

※ 貴社の美容部員への研修だけでなく、当社で教育研修を行った美容部員を派遣することも可能です。

※ 研修カリキュラムの内容、研修日数・時間、人数等により費用が異なります。

※ お見積のご相談はお気軽にお問い合わせください。

【本件に関するお問い合わせ】

cabic 株式会社(インパクトホールディングス株式会社 100%子会社)

TEL:06-6467-4711 / E-mail:info@cabic.net