

説明はシズ型のこと

ニズ型...すばいある消費者のニズに対応する。

ライン...部門を具体的に分類した単位(精肉→和牛)

生活(シズ)体系型分類

・X-カヤアラシにてはな用途でくる。

大分類「アケア」→中分類「アケア」  
→小分類「しせ髪」

### 販売信用

消費者金融...クレジット会社など金融機関が消費者に対して分割払いなど「期間猶予やキャッシング」サービスを提供

○物流情報...輸送 配送 保管 荷役 包装 流通加工の情報

○リテールサポートや特定産地を対象とした地場卸と現金卸売業 (フリマ) (キャッシュアンドキャリー)

○① 最寄品中心の業種店集まり、地元主婦が徒歩圏で使う

○② ストリップセンター / モーリスは、生鮮物の真中に通路、両側に店舗 (モーリス)

品目構成...日Rのマーチャンダイジング活動を通じてテナに基づき日常的に見直す。

④ 着せかけの説明にならざる

掛け陳列...ソファに座った状態で商品と掛けたり柱を人体に見立てて掛ける。

シボウイズ陳列...商品とモチーフを使う

ステーション陳列...特設ステーションを設置、ライスタイルマニキュア

①  $\frac{120000}{300} = 4000$

②  $\frac{200000}{4000} = 5000$

③  $20\% \times 2000 \times 25 \times 8 \text{回転} = 28000$

④ 相利益率  $\times$  1人1時間  $\times$  坪当り  $\times$  回転率  
年補償額 在庫高

⑤  $80000 \times 180\% = 144000$   
 $144000 \div 50000 = 288\%$

⑥  $80000 \times 15\% = 12000$  (粗利額)  $12000 \times 30\% = 3600$  (人件費)  
 $3600 \div 3 = 1200$

価格戦略... 低価格戦略

非価格戦略... ブランドにかける価値

強者の戦略... 知名度の高さ強販売力規模の利益狙

弱者の戦略... 差別化の重点をおく(特定市場など)

ロイヤリティ... 購入回数多い顧客を差別化して特長を出し優良顧客にする

ロイヤリティ... ワンストップショッピング... ショッピング... ストア... ショッピング... のため顧客が購入しやすい。部分的配置を要する。

「コンドラネーション」... 売上と粗利率の関係で配置

②  $277,200 \div 1,260,000 = 22\%$

①  $5,400 \div 120,000 = 4.5\%$

売上債権回転率... 売上債権回収を促す指標  
比率が大きいほど速い

④ 相対資産回転率 = 20回

$365日 \div 20回 = 18.25$  (回転期間)

万引対策 ①人的プロテクト ②店舎用改善 ③防犯設備 → 果敢な接客に警備員併用

スーパセーフ

EDLP (エブリデイロープライス) ... 1つでも低価格

EDLC (エブリデイローコスト) ... 1つでもコスト削減 (経営)

委託仕入 小売の責務... 善管注意義務 (適性の保管)

「コンドラネーション」... 売上と粗利率の関係で配置

②  $277,200 \div 1,260,000 = 22\%$

①  $5,400 \div 120,000 = 4.5\%$

売上債権回転率... 売上債権回収を促す指標  
比率が大きいほど速い

④ 相対資産回転率 = 20回

$365日 \div 20回 = 18.25$  (回転期間)

万引対策 ①人的プロテクト ②店舎用改善 ③防犯設備 → 果敢な接客に警備員併用

価格弾力性 (弾性値)

価格の変動に売上が左右される(高い)

より低い(低い)

○当用仕入 --- 必要な時に必要なだけ仕入れ

○消化仕入 --- 別名「売上仕入」売上げのみの仕入れ

○生麦型 --- 食品中で細菌が増殖する時毒素が起す

○感染型 --- 一定以上に増殖した菌が起す(菌が起す)

周知商標の模倣 --- 商品表示管理の模倣

高品質模倣 --- 商品のイメージの模倣

感染型

サリネラ

腸炎ヒダチ

ロウリス

生麦型

ボウ球菌

ボツバク菌

セシウス菌

その他

ウェルシ菌

病原性

大腸菌