

POSシステムのXリット (420) 「マーケティング」の7問

ハード面

- 顧客サービスの向上
- レジ作業の合理化
- 値付作業の省力化



ソフト面

- 売に筋商品の把握
- 売品と過剰在庫防止
- 販売動向の評価
- 品ぞろえの向上
- レジの稼働状況の把握

○ 輸送・配送 (空間懸隔)

輸送... 大口の長距離の移動手段

配送... 小口の短距離の移動手段

○ コントロールシステム

・ パレチゼーションとコンテナリゼーション

・ ローカライゼーション + ローカライゼーション = ショカライゼーション
(単一の都道府県) (単一の.....) (複数の都道府県)

・ VMI (ベンダー・マネジメント・インベストメント)
(取引先) (管理) (在庫)

商品計画 (過去分析・現況分析) (7問)
目標予則) ⇒ 目標設定 → 商品計画

(7問) ② $600 - 450 = 150$ 円 (値入高)
 $150 \div 600 = 25\%$

① $600 \div 60\% = 1000$

③ $1000 \times 20\% = 200$ (値入高)
 $1000 - 200 = 800$

売価値入率 売価に対する値入高 (値入÷売価)
原価値入率 原価に対する値入高 (値入÷原価)

④ $800 - 600 = 200$ (値入高)
 $200 \div 800 = 25\%$

⑤ $1000 - 900 = 100$ 円
(売価) (原価) (値入)

⑥ ⑤の質問に原価が1000円の場合

$1000 \times 10\% = 100$ 円
 $1000 - 100 = 900$ (原価)

ラグジュアリーブランド ... 高級ブランド
 ティータイムブランド (ダブルトップ) X-カーセクタの
 両ブランド
 ハンドバッグ効果 ... 同調効果 (多数の行動
 に同調する)
 ハロ-効果 ... 目立たない部分を全てを
 判断
 フレーミング効果 ... ある基準をもちに評価
 マルチアングル
 機能別/商品別 (売れやすさ 70%です)
 顧客別/必要機能 (残る30%です)
 ネガティブオポジション ... 送り付け商法

進出色 ... 暖色系 (赤橙) 狭く見える
 後退色 ... 寒色系 (青青紫) 広く見える
 テビッドカード ... 預金口座でも使いた決済用
 のカード
 見込顧客 ... 顧客によってもらえる可能性が
 (潜在的顧客) ある客
 異業態の参入競争
 業務提携誘引取り
 品揃え } 小売業29
 販売形態 } 差別化
 顧客サービス

(第7問)
 ○ 仕入高 100万円 ÷ 仕入債務 10万円 = 10回転
 $365 \text{日} \div 10 \text{回転} = 36.5 \text{日}$
 ↳ 1回転する日数
 ○ 売上高 60万円 ÷ 売上債権 12万円 = 5回転
 $365 \text{日} \div 5 \text{回転} = 73.0 \text{日}$
 ↳ 1回転する日数

進出色 ... 暖色系 (赤橙) 狭く見える
 後退色 ... 寒色系 (青青紫) 広く見える
 テビッドカード ... 預金口座でも使いた決済用
 のカード
 見込顧客 ... 顧客によってもらえる可能性が
 (潜在的顧客) ある客
 異業態の参入競争
 業務提携誘引取り
 品揃え } 小売業29
 販売形態 } 差別化
 顧客サービス