

科目名	ヴィジュアルマーチャンダイジング(VMD)基礎
開講日程(学期・曜日・講時)	水 3・4
担当者	松宮宏

副題	小売店の売上を上げるヴィジュアル技術を知ろう		
授業の到達目標	1.店頭表現力の向上で売上が上がる事例を知る 2.プロフェッショナルVMDの仕事を知る 3.VMD業務を知る		
授業の概要	ネット購買の標準化でリアル店舗運営に今まで以上のアイデアが求められる。その解決手法としてVMDが役に立つ。基礎を知ろう。 ・平面レイアウト演習(簡単な文房具を使っのテーブルディスプレイ) ・プロの表現を知る(事例研究) ・表現と店頭売上の関係を知る(VMDにおける係数の知識習得)		
授業の計画	第1回【1/9(水)】3限	イントロダクション: 「美しさとは何か」「バランスとは何か」 簡単な演習によって体験する。	
	第2回【1/9(水)】4限	ヴィジュアルマーチャンダイジング概論。事例研究。表現のトレンドはどうなっているか。最新事例を知る。プロの発想の原点はどこにあるか。	
	第3回【1/16(水)】3限	店頭商品展開における「表現×計算」の知識。VMD係数を使って店舗の売上を予測してみる	
	第4回【1/16(水)】4限	店舗デザインの方法。自分の店を持つための役にたつ情報。コスト安く、それでいて素敵な店を作るためのアイデア	
	第5回【1/23(水)】3限	ショップ成功のため大切なことは何か。各自発表。	
	第6回【1/23(水)】4限	第5回続きとまとめ	
評価方法	評価項目	配分(%)	評価の観点
	授業への参加	30	毎回の授業への主体的な参加の程度
	授業内容の理解	30	毎回のコメントペーパー等
	授業の達成度	40	レポート内容
授業時間外の学習について	市場調査。1/9の講義時に、近隣で視察しておくべき店舗を示します。(新しいカフェ、新業態のコンビニなど)		
学生へのメッセージ	ファッション、雑貨、食品、家電、魚、野菜……あらゆる物販においてVMDは、便利で役に立つ知識であり技術です。自らがVMDを実践する、あるいはプロのVMDを起用する、どちらにおいても、基本的な知識があるなしで業務の精度が違ってくるはず。VMDの世界を知りましょう。		
教科書			
参考書	カリスマバイヤー、ヤマダユウが教える デザインとセンスで売るショップ成功のメソッド(誠文堂新光社)		
京女AL (アクティブラーニング)区分	座学と演習、課題発表、質疑応答		

※Problem-Based Learning/Project-Based Learning

課題解決のためのプロジェクト型学習