

LIGHTHOUSE

INTRODUCTION



自己紹介
プロフィール
業務内容
講演・寄稿実績
実績例



2016.1.20.

Copyright© VMD LIGHTHOUSE, 2016 All Rights Reserved.

SELF-INTRODUCTION

自己紹介

はじめまして。

ブランドや店舗の売上アップのお手伝いをしている、
コンサルタントの藤井です。

僕はアパレルメーカーのワールドに在籍していた時から、
長年VMD (ヴィジュアル・マーチャダイジング) という
専門職についていました。

“見せる技術で売上をアップさせる” という仕事です。
だから “美しく見せる” “かっこ良く見せる” “魅力的に見せる”
“トレンドの表現で見せる”・・・
こんな技術や手法を開発し実践してきました。

そしてワールドという会社はアパレルメーカーです。
まず良い商品を作ることが優先されます。
次にそれを魅力的に見せること。
それが僕の仕事なんだ、それが売上アップのコツなんだと思い込んでいました。

**しかし実際には、価値のある良い商品を見せる技術を発揮して表現しても売れない、
そんな現実と直面するようになったのです。
今までは通用していたものがそれだけでは通用しない、売れない時代になったのです。**

その時に気づきました。

いくら良い商品を魅力的に見せようが、それがお客様に伝わっていなければ存在していないのと同じなん
じゃないかって。

そうです。

今の時代、価値のある良い商品なんてたくさん売っています。トレンドの見せ方もすぐに真似できます。
“見せる技術” だけでは売上はアップさせることが出来ない・・・

大切なのは、お客様に伝わるように表現することなんです。

そのために、商品、店舗デザイン、見せ方、販売、アプリケーションツール、EC やソーシャルメディアでの露出・・・
すべてが一貫性をもって伝わるように表現すること。

それが僕の提唱する『売上をアップさせる VMD』です。



藤井 雅範
ふじい まさのり



PROFILE

プロフィール

- 1963年3月13日。兵庫県芦屋市に生まれ育ち、現在も芦屋に在住。
- アパレルメーカー 株式会社ワールドにて28年と9ヶ月、一貫してVMDの専門職に従事。百貨店展開ブランドをはじめファッションビル展開、ショッピングモール展開のレディース、メンズ、雑貨・アクセサリーの各ブランドのVMDマネージャーを経験。大型セレクトストア、スポーツカジュアル業態のVMDマネージャー、コモディティ事業のインテリア・宣伝・VMDマネージャーを歴任。
- 2014年3月に起業し、株式会社ライトハウスを設立し、代表取締役に就任。
- エクスペリエンス・マーケティング実践塾55期
ソーシャルリーダーアカデミー第2期
エクスペリエンス・マーケティング ウルトラエヴァンジェリストコース第1期
- 趣味：波乗り、読書、ショップウォッチング

業務内容

Business Content

アパレルメーカー、ファッション小売業に対しての VMD・販促のコンサルティング業務

- “事業方向のヒアリング～コンセプトの見える化” に向けてのファシリテーション
- 売上アップのVMD提案として、入店率、購買率、客単価向上のための具体的施策のアドバイス
- 売上アップの販促提案として、伝わるキャッチコピー、伝わるPOPの書き方のアドバイス
- ソーシャルメディアを活用した販促・顧客との関係性向上の提案
- 店舗・VMDイメージ、什器機能の立案
- 店舗・VMDイメージ、什器機能の改善提案
- VMD専門スタッフ教育、社内セミナーの実施



広告代理店、デザイン会社、マネキンメーカーに対しての VMD教育業務

- 営業／デザイナー／プランナー／ディレクター／経営幹部等の職種に応じた売上アップのVMDセミナーの実施
- B to B to Cの現場でクライアントの売り上げ貢献できるための、社員研修の実施



「ファッションワールド東京2015春」より



「ファッションワールド東京2015秋」より

講演・寄稿実績

Lecture / Contribution Performance

学校法人様

大阪モード学園／ヴィジュアル・マーチャンダイジング講師

講演

- ファッションワールド東京 2015 春 『売れない時代に見せ方で売れる』
- ファッションワールド東京 2015 秋 『情報だけでなく情緒で伝えよう。“共感”で売れる VMD』
- ファッションワールド東京 2016 春 『今こそ“VMD”で伝えよう！リアル店舗の価値とは？』
- ファッションワールド東京 2016 秋 『リアル店舗だからこそ出来ること。【人・モノ・器】一貫性で売れる VMD!』
- ファッションワールド東京 2017 春 『SNS でさらに伝わりやすくなる。人の価値!モノの価値!店の価値!』
- ファッションワールド東京 2017 秋 『売り込むのではなく、楽しんで集客する方法とは?』
- ファッションワールド東京 2018 春 『テクニックだけで売上はアップしない! VMD で独自の価値を届けよう!』
- ファッションワールド東京 2019 春 『リアル店舗だから出来ることとは? SNS 時代の VMD』
- 国際宝飾展 2016 秋 『VMD で伝えるリアル店舗成功の極意』
- 国際宝飾展 2017 春 『VMD で伝えるリアル店舗成功の極意』
- ギフトショー 2017 春 『今、リアル店舗ですべきこと!』 …他、企業様内セミナー多数

寄稿

- 『伝えることでお客様を笑顔にする VMD』 商業界 2015年8月号
- 『モノだけでなく体験を発信する VMD 技術』 商業界 2015年12月号
- 『入店客数をアップさせる3つのポイント』 販促会議 2015年12月号
- 『“見せ方”の技術で印象アップ』(取材) アミューズメントジャパン 2017年1月号
- 『SNS 時代の新しい VMD を提案』(取材) BRAND JEWELRY BUSINESS JAPAN2019年2月号
- その他、ブログ『売上がアップする VMD』 1523 記事執筆 (2019年1月時点)

その他

- ブログ『売上がアップする VMD』 1523 記事執筆 (2019年1月時点)
(<http://vmd-lighthouse.com/>)