

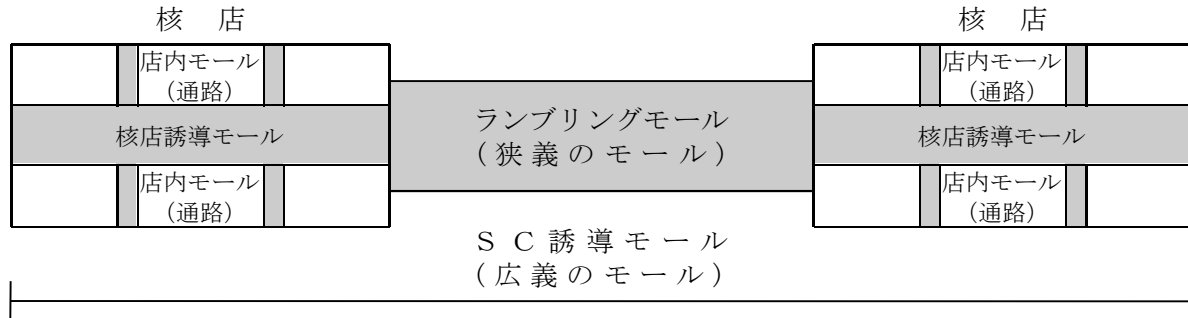
流通とSC・私の視点

2009年3月10日

視点(1064)

ランブリングモール、核店誘導モール、店内モール(通路)とは!!

SCの回遊のモール(通路)の概念図は次の通りです。



SCの「ランブリングモール」と「核店誘導モール」と「店内モール(通路)」の概念は次の通りです(六車流：流通理論)。

	ランブリングモール	核店誘導モール	店内モール(通路)
モールの性格	そぞろ歩きができるウィンドーショッピングモール	顧客を選別するショッピングモール	買物ができるショッピングトリップモール
顧客の性格	汎用性のある顧客(誰でも歩けるモール)	準カスタマイズ化した顧客	カスタマイズ化した顧客
買物への意識	買い物を意識せずに歩ける場(商品と店員が見えない)	買い物を意識した人が歩くモール	買い物をするために歩く場(商品と店員との対面の場)
エンターテインメントの要素	歩くことが楽しい(魅力)	見てライフスタイルや核店の主張を感じる事が楽しい(魅力)	買うことが楽しい(魅力)
顧客の景色	モールから見た店頭(ファサード)、店(ショップ)、店内VP(店の主張)	核店のライフスタイルや主張(VP=ビジュアルプレゼンテーション)	商品とディスプレイとVMD(ビジュアルマーチャンダイジング)
顧客の性格(マップ化)	汎用性のある顧客	カスタマイズ化した顧客	
摘要欄	①回遊5原則 「マグネット」⇔「回遊」⇔「滞留」⇔「導入」⇔「導出」 ②ベクトルモールの原則 「エンジン」(モールの顧客を歩かせる要因)と「ハンドル」(一定の方向に誘導する要因) ③モールのマグネット ・キーテナント、サブキーテナント、マグネットストア ・気になる店、こだわりの店、お得感のある店、おもしろい店、変わっている店、アイキャッチャーの店、汎用性のある店		

(株)ダイナミックマーケティング社¹³
代表 六車秀之