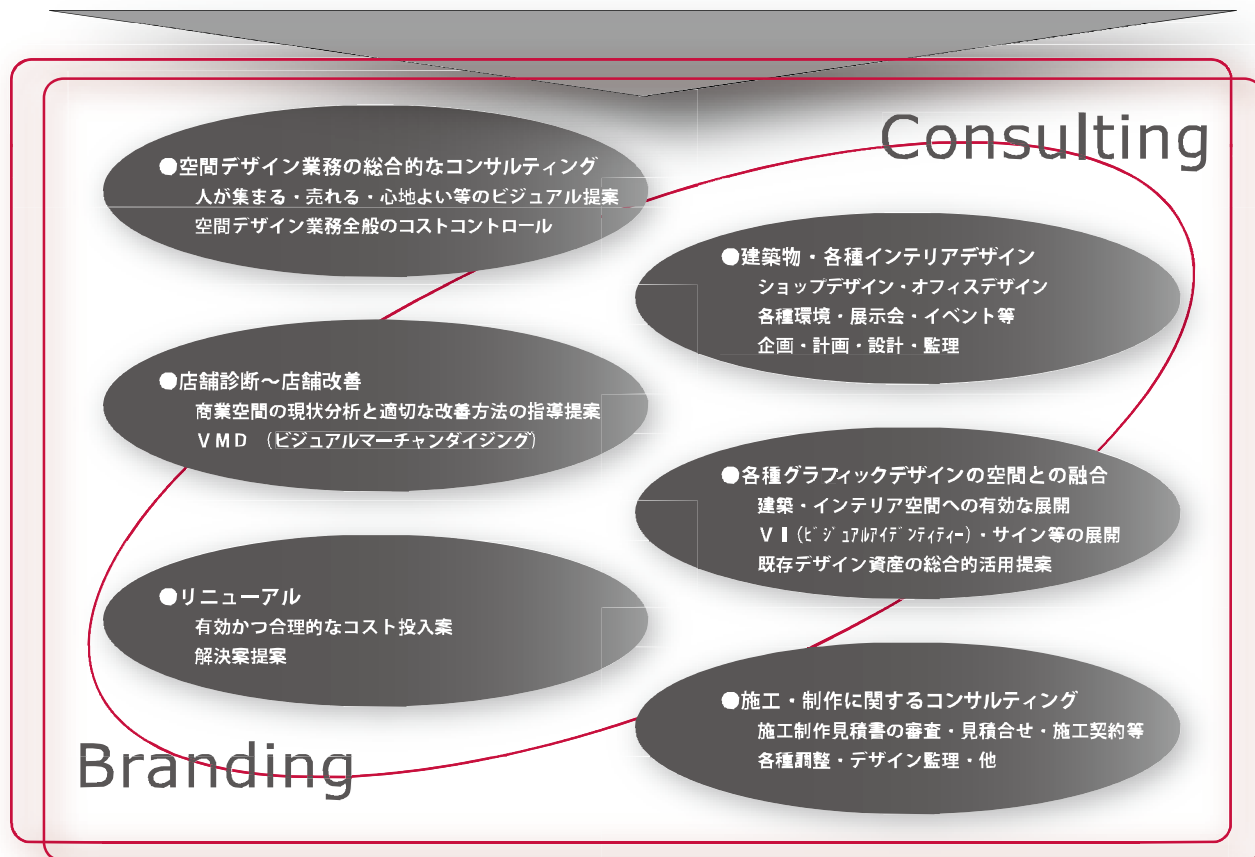


# 空間プロデュース 効率のよいマーケティング手法とは…

販促活動に、データと感覚の両面から、  
総合的なアプローチを考えたことがありますか？  
データのみに頼っても、課題は解決しません…

物販店・飲食店・オフィス・工場・起業・新規事業…  
あらゆる商行為に、ビジュアル戦略(付加価値創)は、必要かつ有効です！  
デザイン(心理・イメージ)の視点から、感覚的マーケティングを行います。

コンサルティングから実施デザインまで、確実なブランディングをサポートします。



“悩み解消” します (例えば店舗の場合…)

●たくさん入ってくれない>>入店率を上げる>>ひと目でわかる情報の表現が基本

- ・いまの場所ですりやすい演出は何か出来るか？
- ・意図が伝わる入口の表現は？
- ・外部の掲示等の工夫は何か出来るか？
- ・みな立止まる演出は何か出来るか？

●売上げが伸びない>>売上げ(買上げ)率を上げる>>ターゲットに適した表現

- ・商品やメニューや案内を見やすくするには？
- ・買いやすくなる雰囲気や棚割表現は？
- ・言いたいことが伝わるサイン・値札・掲示物などは？
- ・数字の分析と見せ方に整合性を持たせるには？

●競合店が気になる>>競合店に勝つには>>同じ手法で勝負しない独自のアイディア

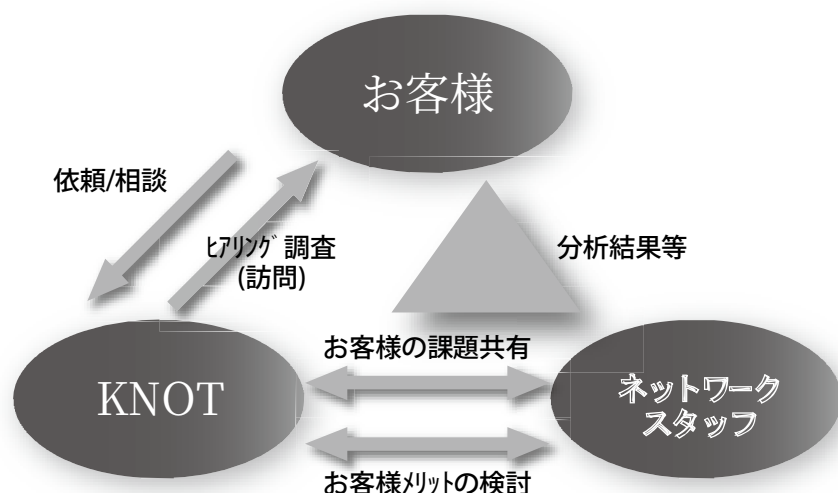
- ・心地よさを何でどう演出するか？
- ・楽しくなる演出はどんなことが出来るか？
- ・他にはない個性や感動をつくるには？

●印象が悪いのか>>店舗(企業)イメージ(価値)を高める>>最も効率のいい表現

- ・いま最も何をどう表現すべきか？
- ・どこでどう表現するのが最も有効か？
- ・どう表現するのが費用対効果を高くするか？

ノットデザインスタジオがプロデュースする、いいとこどりのシステム。  
プロジェクトごとに、最も適したクリエイティブスタッフで進行します。

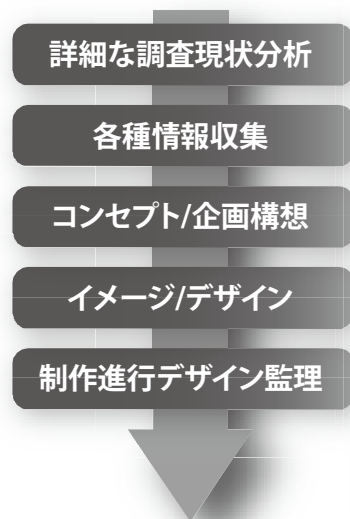
## step1 課題の抽出



電話・メール・FAXにて  
お気軽にお問い合わせください

デザインプロジェクトのコンサルティング  
各種コーディネート・空間プロデュース  
環境、グラフィックのトータルデザインと融合

## step2 テーマ (目的/目標) の整理



具体策の  
ディスカッション  
企画/計画/立案

## step3 アクション

お客様に最も適したアプローチを、  
オーダーメイドさせていただきます。  
第一線で活躍する、  
経験と実績豊富なスタッフと共に、  
実施作業を行います。



関 孝之 (せき たかゆき)  
代表者プロフィール

宮城県仙台市生まれ。東北学院大学経済学部卒業後、商事会社に入社。その後大嶋画塾、ICSなどで造形やデザインの基礎を学ぶ。在学中より師事していた原兆英氏の事務所(ジョイントセンター)に卒業と同時に入社。30歳で独立し現在に至る。

主な賞歴  
「リニューアル大賞96」全国優秀賞 (97年)  
「第11回ショッブシステムコンペティション」優秀賞 (98年)  
「第35回 SDA賞 コマーシャル部門奨励賞」(01年)  
「Gマーク2001」建築環境部門グッドデザイン賞 (01年)  
「ディスプレイデザイン賞2003」入選 (03年)

ノット デザインスタジオ  
[www.knotds.com](http://www.knotds.com)

東京都世田谷区深沢5-23-19-402 〒158-0081  
TEL 03-3704-3071 FAX 03-3704-3072  
knot@knotds.com

