

お客様の潜在ニーズを見極める



商品部
部長
熊本 充孝

お客様本位の品揃えが ビックカメラを進化させる 原動力

購買プロセスにお客様の声をダイレクトに反映

くらし応援企業として、お客様のお困りごとを的確に把握し、商品を通じてより豊かな生活をご提案することが、品揃えを担当しているバイヤーのミッションです。一方で、ライフスタイルや消費行動も絶えず変化を続けています。ライフコースや価値観に多様性が生まれていることから、これまで以上にお客様の声に耳を傾け、お客様のお困りごとやニーズの変化を敏感に察知することが大切だと考えています。

そのために、お客様から店舗やビックカメラ・ドットコムなどでお寄せいただく品揃えへのご要望や、販売員を通じていただいたお客様のご意見を収集する仕組みと組織体制を構築し、購買業務のプロセスに取り入れることでお客様本位の品揃えに努めています。お客様に期待されている品揃えに留まらず、店舗に足を運んでいただく度に発見や驚きがあり、ワクワクする商品で溢れる売場、進化を感じられるビックカメラをご提供できるよう心がけています。

商品化の基軸は『お客様のくらしのお困りごと解決』

ビックカメラでは、店舗でお客様から、多くのニーズやくらしのお困りごとを直接ご教示いただいています。プライベートブランド(PB)商品の開発では、いただいた情報をもとに、お客様像を設定し、企画～開発～評価の各プロセスで『豊かな生活の実現』を判断基準として取り組み、2022年発売したUSBケーブルは年間30万本以上が見込めるヒット商品になっています。

また、2022年から開始したクラウドファンディングCAMPFIREとの共同企画“ビックFIRE”では、お客様に先進的な商品を手にとってもらえる機会を創出し、お客様のくらしに寄り添った提案を実施しています。資金調達からプロモーションをサポートすることで、スタートアップ・ベンチャー企業が『挑戦しやすい社会』をつくり、商品を通じて『豊かな生活を実現する』ことを提案していく環境を整えたいと考えています。『ニーズやお客様のくらしのお困りごと解決』を基軸に『先進性』『専門性』をプラスした商品力で『ビックカメラに行こう!ビックカメラじゃなきゃ!』と思っただけの商品開発を展開していきます。



執行役員
商品企画開発部長
矢崎 信雅

全国のお客様の声が 商品企画開発における 『価値創造』の源泉



ビックFIREで実現した商品を売場で展開



品揃えに対する担当者の“こだわり”



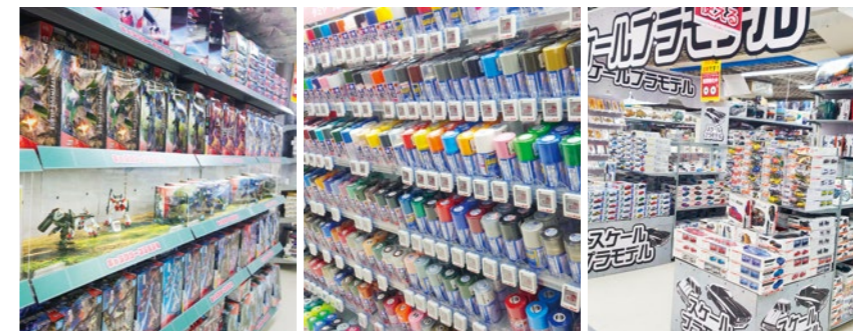
新宿西口店
6階 おもちゃコーナー
山野 暢也

地域No.1の

プラモデルコーナーを目指して!

近隣だけではなく、電車に乗ってでも『このお店で買いたい!』と思っていただけるように、初心者から上級モデルの方まで満足できる品揃えの充実を推進しています。

特に塗料には強いこだわりをもっています。上級モデルの方にも驚いていただけるような店舗になれるよう、もっともっと進化させていきます!



有楽町店 2階 お酒コーナー
JSA認定ソムリエ
小笠原 直人

世界中のお酒はもちろん、

ワイングッズもおまかせください

ビック酒販では、専門店としてワイン・日本酒・ビール・ウイスキーなど世界のお酒を厳選して取り揃えています。さらにワインセラーや冷蔵庫の導入、空調管理などこだわりをもって品質を管理。セラー・グラス・ソムリエナイフなどの関連グッズもおまかせください!ソムリエやきき酒師などの有資格者が親切・丁寧にご案内いたします。



池袋カメラ/パソコン館
4階 ゲーミングコーナー
相沢 信也

圧倒的世界観の中で

『遊んで選べる』売場

ゲーミングコーナーの世界観にこだわり、その空間の中でお客様に体験しながら選んでいただけるようにしています。「ゲームをする」だけでなく「配信」を行う機器も品揃えを豊富にし、幅広いお客様に満足いただけるようにしています。ほかでは無いものが揃うよう、取り扱いブランドにこだわりをもった売場にしています。

