



little light



金城朱莉



ブランド名: **Little light**

~名前の由来~

『ファッションを巻き戻し、アメリカン  
レトロで明るいイメージ』

# ブランド概要

~when~

- 2022年の秋

~who~

- 16~20歳の女性

~where~

- 浮島通り

~why~

- 古着の魅力を知って欲しい。

~how~

- 店頭販売

~what~

- Tシャツ、ボトムス、スカート、ワンピース、アウター、小物

~how much~

- ¥1,000~5,000

ブランドコンセプト

『お菓子のように甘くポップな  
レトロアメリカン』

# ブランドイメージ



# ファッションイメージ



## イメージターゲット

**衣:** ピンク、黄色の服を着たり、アクセサリーを身につけている。

**食:** キャンディ、グミが好き。

**住:** カラフルな照明、家具を置いたりピンクの壁にしている。

**遊:** 1人で読書したり、雑貨を集めている。

**休:** 休日は、友達と買い物に行く。

**知:** 古着の雑誌を読む。

## リアルターゲット

- ✓ 16~20歳の女性 高校生/大学生
- ✓ 家具がカラフル。
- ✓ レトロ雑貨を集めている。
- ✓ キャンディ、グミが好き
- ✓ カラフルなアクセサリーを身につけている。

## 商品の特徴

- ✓ 古いアイテムでも安くて、丈夫である。
- ✓ 体にフィットしたシルエットではなくゆったりしたシルエットが多い。
- ✓ 小花柄、ドット柄のワンピースを取り揃える。
- ✓ 赤や黄色のスカート、ワンピースを取り揃える。

# アイテム価格帯

アイテム	価格帯
Tシャツ	¥1,300~1,500
ブラウス	¥2,000~2,500
ボトムス	¥2,000~2,400
スカート	¥1,500~1,800
ワンピース	¥2,200~2,700
アウター	¥3,100~3,400
アクセサリ	¥1,000~1,500
靴	¥3,500~4,100

# 年間販売計画

# Sales Plan/VMD Plan

	1	2	3	4	5	6
内容	福袋を20個売る。 アウター、コートセールする。	駄菓子を売る。 来店したお客様にチョコをプレゼントする。	駄菓子を売る。	シューズ、ブラウス、ワンピース、スカート 『10%OFF』	『母の日』 雑貨、小物売る。	アクセサリーセール
イベント期間	福袋、セール 1/1~1/7	バレンタインキャンペーン 2/10~2/14	ひな祭りキャンペーン 3/1~3/5	『10%OFF』 4/1~4/15	『母の日』キャンペーン 5/1~5/8	セール 6/1~6/10
宣伝方法	Instagram Twitter	Instagram Twitter	Instagram Twitter	Instagram Twitter	Instagram Twitter	Instagram Twitter
展開内容	年明けなので、白やピンクのデザインを取り入れる。	コートやアウターを黒や茶色を基調としたカラーを展開。	ワンピース、スカートの色を水色やピンクを中心に取り入れる。	セールの商品を中心におきシューズを沢山展開する。	雑貨、小物を見やすいように置き、沢山展開する。	花やカラフルを基調としたアイテムを展開する。
主力アイテム						
VMD表現	セール広告を貼る	駄菓子を置く ピンクの雑貨を置く	駄菓子を並べる	セール広告を貼る	『母の日』広告を貼り、店の壁を花柄にする	セール広告を貼る

# MDプラン

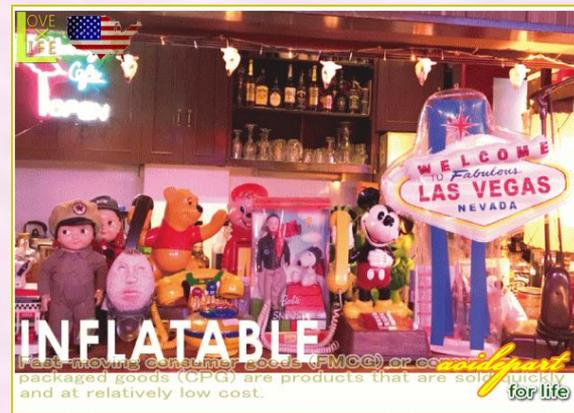
# MD Story

	1		2		3		4		5		6	
展開ターム												
オケージョン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新年</li> <li>・お正月</li> <li>・初売り</li> <li>・成人の日</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・節分</li> <li>・立春</li> <li>・バレンタインデー</li> <li>・寒の戻り</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ひな祭り</li> <li>・卒業式</li> <li>・春休み</li> <li>・ホワイトデー</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・入学式</li> <li>・入社式</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・GW</li> <li>・母の日</li> <li>・梅雨入り</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・父の日</li> <li>・ボーナス</li> </ul>	
MDテーマ	『新年の初売り』 寒いので、コートやアウターを安く売る。		『寒い季節』 コート、ブーツを多く置く。		『卒業シーズン』 3月は、少し寒いのでシャツを安く売る。		『春のコーデ』 リボンモチーフにしたシャツ、ブラウスを多めにしている。		『連休セール』 梅雨に入り、涼しくなるので、Tシャツやシューズを増やす。		『スニーカーセール』 涼しい季節で、スニーカーを履くので安く売る。	
テーマカラー	アクセントカラー ベーシックカラー		アクセントカラー ベーシックカラー		アクセントカラー ベーシックカラー		アクセントカラー ベーシックカラー		アクセントカラー ベーシックカラー		アクセントカラー ベーシックカラー	
アイテム構成	型数	構成比率	型数	構成比率	型数	構成比率	型数	構成比率	型数	構成比率	型数	構成比率
Tシャツ	9	20	9	20	9	20	9	20	10	22	10	22
ブラウス	4	9	4	9	4	9	4	9	4	9	4	9
スカート	4	9	4	9	4	9	4	9	4	9	4	9
パンツ	4	9	4	9	4	9	4	9	4	9	4	9
ワンピース	5	11	5	11	5	11	5	11	5	11	5	11
アクセサリ	10	22	10	22	10	22	10	22	10	22	10	22
シューズ	4	9	4	9	4	9	5	11	5	9	5	9
アウター	5	11	5	11	5	11	4	9	4	9	4	9

## ショップコンセプト

『カラフルなアイテムが多く  
レトロな空間』

# ショップイメージ



**INFLATABLE**  
Fast-moving consumer goods (FMCG) or consumer packaged goods (CPG) are products that are sold quickly and at relatively low cost.

for life

# VMD

## ✓ 什器

カラフルな棚を置く。

## ✓ インテリア

店内の壁をピンクにする。照明をカラフルにする。

## ✓ ディスプレイ

アメリカのお菓子を置く。

アメリカの雑貨を置く。セール広告を貼る。

# 出店予定地

浮島通り

出店理由

- ・隣接している国際通りにはお土産店、雑貨屋が多く、地元、観光客もショッピングを楽しんでいる。
- ・古着店があったら、古着好きの人も集まるため、認知度が上がる。





little right

