



スーパーマーケットの新商品展開サポート

ケーススタディ:マーチャンダイジング – スーパーマーケット

スーパーマーケットチェーン運営企業は、新しい棚割に沿った新商品の導入展開に向けてサポートを必要としていました。

スーパーマーケットの新商品展開サポート

ケーススタディ:マーチャンドライジング - スーパーマーケット

500,000人以上の従業員を擁しアジア、アメリカ、ヨーロッパで店舗を展開する世界でも有数の小売企業である同社は、RGISのサポートを必要としていました。本プロジェクトを実施したチェコ共和国では、大型・小型のハイパーマーケットやスーパーマーケット、小型のエキスプレス店舗など複数形態の店舗を運営しています。

要件

同社は、チェコ共和国内で通常の棚卸に加えマーチャンドライジング面でもサポートしてくれる企業を求めています。

同社はRGISに以下の内容を依頼しました：

- ・ 大型小売店舗におけるマーチャンドライジング業務の実施経験
- ・ 全国展開
- ・ 決められたスケジュール内での完了
- ・ 特定の売場に新たに設定された棚割の導入
- ・ 新商品を正しい什器に陳列

ソリューション

スーパーマーケットチェーン運営企業はRGISと連携して新商品導入展開プロジェクトを遂行し、以下の結果が得られました：

- ・ 一チームに5名の経験豊富なRGISスタッフとチームリーダーを配置
- ・ 各店舗の実施スケジュールが確定後、RGISチームが指定された部門でのマーチャンドライジングサポート業務を実施
- ・ 棚割に沿って新商品を正しい什器に正確に設置

結果

新商品導入展開プロジェクトをRGISに委託することで、次のような結果が得られました：

- ・ RGISチームが棚割に基づき新商品を効率よくかつ正確に陳列
- ・ RGISにこの業務を委託することで、店舗スタッフは顧客対応等の業務に注力することができ、その結果として売上が増加し改装費を10%削減できた
- ・ 顧客はRGISが提供したプロフェッショナルなサービスに非常に満足し、継続して協業していくことを前向きに検討



RGISと連携することで、同社は棚割通りに新商品をタイムリーに陳列することができ、改装費を10%削減できた



© 2025 RGIS. 無断転載を禁じます。
RGIS_CS_0333_01

人材サービス



店舗改装



棚割準拠



顧客満足



今すぐお問い合わせください