



サイネージの設置・交換・清掃

ケーススタディ:リテールサービス - マーケティング・PR企業

マーケティング・PR企業は、ガソリンスタンド500ヶ所以上に設置されているサイネージの交換を必要とする顧客を抱えていました。

サイネージの設置・交換・清掃

ケーススタディ:リテールサービス-マーケティング・PR企業

マーケティング・PR企業である同社は、サービスエリアに設置されている500ヶ所以上のガソリンスタンドを運営する企業を顧客としていました。一プロジェクトのために専属スタッフを採用して教育するのはコストが見合わず、業務をサポートしてくれるパートナー企業を求めていました。

要件

同社は、500ヶ所以上のガソリンスタンドに設置されているサイネージを交換する必要があり、RGISに以下の内容を依頼しました:

- 経験豊富なリテールマーチャンダイザーの派遣
- 全国展開
- 厳密なスケジュールに即したプロジェクト遂行
- 全対象ガソリンスタンドでの実施作業内容:
 - 設置されているサイネージの撤去
 - 新しいサイネージの設置
 - サイネージの清掃

ソリューション

同社は、全国的なサイネージ交換プロジェクトを完遂すべく、RGISに以下の内容を依頼しました:

- 経験豊富なRGISマーチャンダイザーを派遣
- エリアごとにRGISチームをガソリンスタンドに派遣
- 全500ヶ所以上を4週間で訪問し作業を実施
- サイネージの交換進捗状況はレポートを用いて照合

結果

同社は、全国的なサイネージ交換プロジェクトをRGISに委託することで次のような結果が得られました:

- RGISが迅速かつ効率良く対応できていなかったとしたら、同社は長年の顧客を失っていた恐れがあった
- 各エリアのローカルチームが稼働することでコストを削減
- 指示を正確かつ厳密に遵守
- プロジェクトスケジュールを厳しく管理
- 社内で実施するのではなく外部に委託することで迅速かつ安価なコストでの完遂を実現

RGISと連携することにより同社は、社内で実施した場合と比較し迅速かつ安価に業務を完了させることができた



© 2025 RGIS. 無断転載を禁じます。
RGIS_CS_0170_01

人材サービス



ローカル対応



迅速な対応



高費用対効果



今すぐお問い合わせください

✉ salesJapan@rgis.com

☎ 03-5843-3977

🌐 www.rgis.jp

RGIS