



マーチャンダイジング・売場リセット

ケーススタディ:リテールサービス－スーパーマーケット

全国展開しているスーパーマーケットチェーン企業は、
大規模なマーチャンダイジング戦略遂行のために経験豊富なマー
チャンダイザーを必要としていました。

マーチャンダイジング・売場リセット

ケーススタディ：リテールサービス – スーパーマーケット

イギリス全土で2,400店舗以上を運営し、3,000点以上の自社ブランド製品を販売するオンラインサイトも提供するスーパーマーケットチェーンである同社は、RGISのサポートを必要としていました。競争的な価格で魅力的かつ質の高い商品を取り揃え、食品から日用品、衣料品、さらには金融サービスまで提供しており、日々の業務を効率よく行なうことで顧客により魅力的な価格の優れた商品、質の高いサービス、利便性を提供しています。

要件

同社は、売場別のマーチャンダイジング戦略の遂行に向けRGISの助けを必要としていました。同社はRGISに以下の内容を依頼しました：

- 経験豊富なマーチャンダイザー
- 3ヶ月間の間に、700店舗以上の3つの部門で業務を遂行
- 指定売場のリセット業務：
 - グルテンフリー食品売場
 - エナジードリンク売場
 - 飲料水売場

ソリューション

全国展開しているスーパーマーケットチェーン企業の売場リセットプロジェクト完遂に向けRGISは以下を提供しました：

- イギリス国内8つの拠点から経験豊富なマーチャンダイザーを集め専属チームを結成
- 対象となる3つの売場で実施した作業：
 - 什器の調整
 - タグ貼付
 - 商品を隙間なく配置
 - 商品ディスプレイ設置
- RGISマーチャンダイザーは店舗の方と協力して作業に従事
- RGISチームは店舗レイアウトについて事前にトレーニングを受講

結果

売場リセットプロジェクトをRGISに委託することで同社は次のような結果が得られました：

- RGISチームは棚割を忠実に再現
- 予定通りにプロジェクトを完了
- 全店舗で同レベルの結果を実現
- 顧客は、一時的に人員を採用し教育するという費用がかさむ手段を回避できた

RGISと連携することで対象3売場を通して統一感のあるリセットができたと同時に、臨時で採用・研修をすることを回避することで効率的かつ安価に完了することができた



© 2025 RGIS. 無断転載を禁じます。
RGIS_CS_0174_01

人材サービス



全国対応



迅速な対応



高費用対効果



今すぐお問い合わせください