

2009年10月10日 秋大会
実務従事マッチング 案件説明(2)(3)

カテゴリーマネジメント実践 単品管理による棚別の収益アップ

(2) [09-113-S0078](#)

(3) [09-113-S0079](#)

2009年11月1日～2010年2月

(指導員)

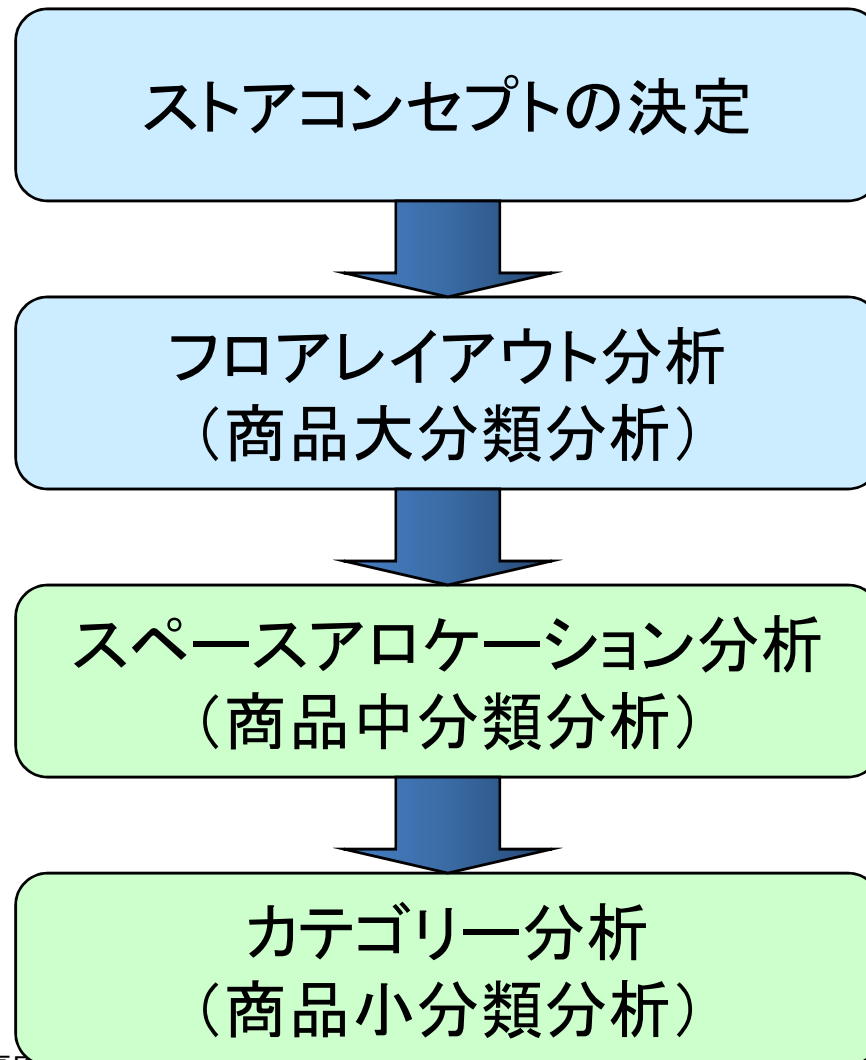
八木 田鶴子 ・ 今井 孝至



案件の概要

- 企業：食品ミニスーパー
- 事業所：横浜市
- 企業の特徴：
 - 食料品を特徴とする中型SM(約150坪)、生鮮に強いがドライグロサリーの売り場は収益性が低い。生鮮高付加価値型の業態で収益を上げている。
- コンサルティングテーマ：単品管理による収益アップ
 - データ活用によるカテゴリーマネジメントの実施
 - ドライグロサリー部門のカテゴリー別分析・単品分析を実施し、新しいプラグラムを提案して、品揃え・陳列などを改変して収益アップをめざす。
- 診断日数：6日間
- 募集人員：1グループ5～6名 2グループ合計で14名まで

カテゴリーマネジメントの実践プロセス



カテゴリ内単品の分析

- 見切り商品・死に筋商品の把握
- 自社POSデータによる売れ筋把握
- 外部POSデータによる売れ筋把握

新プログラムの決定

- 品揃え、陳列基準などの決定
- フェースの縮小、拡大など

見切り商品・死に筋商品の排除
新売れ筋商品の投入提案

現場での陳列替えなどの実践

結果の検証

RDSデータの活用など

CM実践 実施スケジュール予定

(日程については変更の可能性があります)

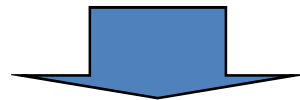
| No | 日程 | 内容 |
|----|----------------------------|---------------------------------------|
| 1 | 2009年11月1日 (日) | ・オリエンテーション ・クライアント先店内調査、POSデータ収集 等 |
| 2 | 2009年11月14日 (土) | ・アロケーション分析・単品分析等まとめ、全体調整 ・提案書作成 |
| 3 | 2009年11月15日 (日) | ・クライアント先にて新プラノグラム改善提案 |
| 4 | 2009年11月28日 (土)or29日(日) | ・クライアント先にて棚替え実践 |
| 5 | 2010年2月6日 (土) | ・結果分析、報告書まとめ作業 |
| 6 | 2009年2月7日 (日) | ・クライアント先にて結果検証報告会 |

カテゴリーマネジメント実践実務従事 参加のメリット

- 店舗改善を実践することで机上論とは異なる生きた手法を習得できます。
- 食品スーパーでのPOSデータの活用方法、カテゴリーマネジメント分析の商品大分類分析、フロアレイアウト分析などの具体的な手法を身につけられます。
- クライアントに対する改善提案が活かされることで、プロコンの実務を体験します。コンサルティング実践に即した診断の醍醐味を味わえます。
- 自分が打ち立てた仮説を検証することで成果を実感できます。
- 激戦地での食品ミニスーパーの現状を知ることができます。

- 企業側のメリット

- POSデータの活用による経営手法を知ることができます。
- 具体的な品揃え改善やプラノグラム改善策、POPの活用などを知ることができます。
- 収益力アップが見込まれます。



※企業側に受入れられる提案、成果の上がる提案

**POSデータ活用の実践スキルを
身につけたい方はぜひご参加を！！**