



FESTLICHER NACHSCHUB FILIALUNTERSTÜTZUNG

Fallstudie: Einzelhandelsdienstleistungen – Lebensmitteleinzelhändler

Dank der Unterstützung von RGIS konnte der Lebensmitteleinzelhändler **sein bestes Weihnachtsgeschäft** seit fast einem Jahrzehnt **erzielen**

FESTLICHER NACHSCHUB FILIALUNTERSTÜTZUNG

Fallstudie: Einzelhandelsdienstleistungen –
Lebensmitteleinzelhändler

Ein britischer multinationaler Einzelhändler für Lebensmittel und allgemeine Handelswaren benötigte die Unterstützung von RGIS. Gemessen an den Bruttoeinnahmen ist es das drittgrößte Einzelhandelsunternehmen der Welt und gemessen an den Einnahmen das neuntgrößte der Welt. Das Unternehmen hat Geschäfte in sieben Ländern in Asien und Europa und ist Marktführer bei Lebensmitteln im Vereinigten Königreich, in Irland, Ungarn und Thailand.

ANFORDERUNG

Zur Unterstützung der Geschäfte stellte RGIS ein mit den Produkten vertrautes, professionell geschultes Team von Mitarbeitern zur Verfügung, das dazu beitrug, die Verfügbarkeit in den Regalen und das Einkaufserlebnis für die Kunden zu verbessern und den Umsatz des Lebensmittelhändlers zu steigern.

Ein Ziel war es sicherstellen, dass während der Hochsaison ein optimaler Lagerbestand zur Verfügung steht und maximiert wird. Dies wurde gemacht durch folgende Punkte:

- **Unterstützung von mehr als 70 Geschäften** über einen Zeitraum von vier Wochen vor und nach Weihnachten mit mehr als 2000 Tag- und Nachtschichten
- Unterstützung der Vertriebsbasis bei der **Verfügbarkeit von Lagerbeständen**
- Unterstützung der Mitarbeiter des Unternehmens, damit sie sich auf den Kundendienst und die Aufrechterhaltung des Kernziels "jeden Tag ein bisschen besser für die Kunden da zu sein" konzentrieren können

LÖSUNG

RGIS arbeitete kollaborativ an der Planung eines robusten operativen Lieferplans und unterstützte die Geschäfte nach Bedarf. RGIS war in der Lage:

- **Spezielle Teams und Schlüsselrollen** bereitzustellen zur Unterstützung der Lagerauffüllung und des Merchandising in den Geschäften im Vereinigten Königreich und in allen Abteilungen
- Alle Teammitglieder einzuweisen, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter die erforderlichen Unternehmenspraktiken vollständig einhalten und als **Botschafter für die Marke des Unternehmens fungieren**
- **Mehr als 100 Mitarbeiter** in Tag- und Nachtschichten **einzusetzen**, um den Bedarf an Lagerbeständen während eines Zeitraums von vier Wochen zu decken

ERGEBNISSE

Durch einen proaktiven partnerschaftlichen Ansatz unterstützte RGIS:

- Optimierte Verfügbarkeit im Regal zu erreichen
- Um sicherzustellen, dass der Bedarf an Lagerbeständen gedeckt wird, was zu einer **höheren Umsatzentwicklung** durch die Verfügbarkeit von Lagerbeständen führt
- Dabei, die **Erwartungen des Lebensmitteleinzelhändlers an den Kundenservice zu erfüllen**, die "Marke" zu respektieren und gleichzeitig im Geschäft zu arbeiten, um die Kundenerfahrung zu verbessern
- Bei der **schnellen Bearbeitung** von verspäteten Anfragen durch das Personal in den Geschäften

RGIS war in der Lage, schnell auf die Nachfrage des Lebensmitteleinzelhändlers zu reagieren und einen **kosteneffizienten Service** anzubieten, der auf der Bereitstellung von Lagerbestandsdiensten aufbaut und im Gegenzug die **Zusammenarbeit, Innovation und den Aufbau einer stärkeren Partnerschaft** fortsetzt



© 2021 RGIS. Alle Rechte vorbehalten.
RGIS_CS_0008_01

Personaldienstleistungen



100+



Optimierte
On-Shelf-Verfügbarkeit



Schneller Turnaround



KONTAKTIEREN SIE **RGIS** NOCH HEUTE, UM ZU ERFAHREN, WIE WIR IHNEN BEHILFLICH SEIN KÖNNEN

 salesGermany@rgis.com

 +49 (0)201 5070 4891

 www.rgis.de

RGIS