

● 代表的商品 『週別MD戦略シート』

リテラー様のMDの販売効率向上に貢献することを目的としたマーケティングパッケージをご提案致します。

歳時・
年間計画

KREO ノウハウ

52週 週別MD戦略シート

週毎の生活行動、気温、社会行事といった環境与件を考慮した上で、御社POSデータと家計消費支出データをベースとして活用し、その週毎にどのようなテーマで、どのようなMDに、重点的に取り組むべきかを選定します。つまりは、1週毎に、シート1枚で、その週の重点テーマ・MDが把握できる資料となります。(衣食住など部門毎でも可。)各部署、各店舗担当が毎週の主要テーマ・MDを抑えておくことで、月や週、日々の販売効率をより高めることができます。

〈分析イメージ〉

●家計調査データにて、週毎で
支出額が高い項目をランキングで抽出。
(⇒市場における 週の売上に貢献する商品を把握)
支出額・年間指数・支出構成比・52週順位などを併記。

●その項目に対して、自社POSデータの
売上額・年間指数・支出構成比・52週順位を紐付ける。
→上記結果から、重点商品と訴求不足の商品の把握が可能！

●家計調査データにて、週毎で
**支出額が最も伸長する項目、
52週年間順位が高い項目**を抽出。
(⇒その商品を年間で最も拡販すべき時の把握)
支出額・年間指数・支出構成比・52週順位などを併記。

●その項目に対して、自社POSデータの
売上額・年間指数・支出構成比・52週順位を紐付ける。
→上記結果から、重点商品と訴求不足の商品の把握が可能！

〇〇年 27週 MD戦略 (8/26~9/1)

〈環境与件データ各種〉 ・昨年各部門売上 ・昨年反省
・気候データ ・社会行事/記念日 ・生活行動データ ・自社/競合チャリシ

〈食品〉

①家計調査 上位
自社POS 上位

②家計調査 上位
自社POS 上位

当週に取り組むべき、重点テーマとMD

〈衣料品〉

①家計調査 上位
自社POS 上位

②家計調査 上位
自社POS 上位

当週に取り組むべき、重点テーマとMD

〈住余〉

①家計調査 上位
自社POS 上位

②家計調査 上位
自社POS 上位

当週に取り組むべき、重点テーマとMD

〈H&BC〉

①家計調査 上位
自社POS 上位

②家計調査 上位
自社POS 上位

当週に取り組むべき、重点テーマとMD

上記の結果を踏まえ、各部門毎に、
当週に取り組むべき重点テーマ・MD、訴求強化MDをご提案！

例えば、27週の
食品部門の場合

重点テーマ例	秋の新学期！朝食・弁当準備！
重点MD	朝食・弁当関連品(米、食パン、パン、卵、納豆、梅干し、ハム、合びき肉、味噌汁、サラダ、牛乳、……)
訴求強化MD (昨年売込不足MD)	牛乳、乳酸菌飲料、サラダ、……

【実績例】

- 大手GMS
- 大手SM
- 大手Drg など