

商品動向管理システム
シートリーダーの
ご提案



はじめに

高級ブランドならではのこだわり抜いたディスプレイ。

第二の販売員とも言えるディスプレイは常に高いクオリティを求められます。
だからこそ完成されたディスプレイは崩したくありません。

しかし従来のバーコード管理の方法では棚卸時に値札を読むと崩れてしまいます。
ディスプレイには手を触れず、24時間・365日棚卸ができる仕組みがあればどんなに素敵でしょう？

経営者側では余計な人件費が浮きます。店側ではその分お客様へサービスできます。
そして何より棚卸の短縮化により、店員の一人ひとりが喜ぶのではないのでしょうか？
その「喜ぶ」事がさらなる販売のモチベーションの向上につながるかもしれません。

当社はそんな「喜ぶ」仕組みをご提案致します。



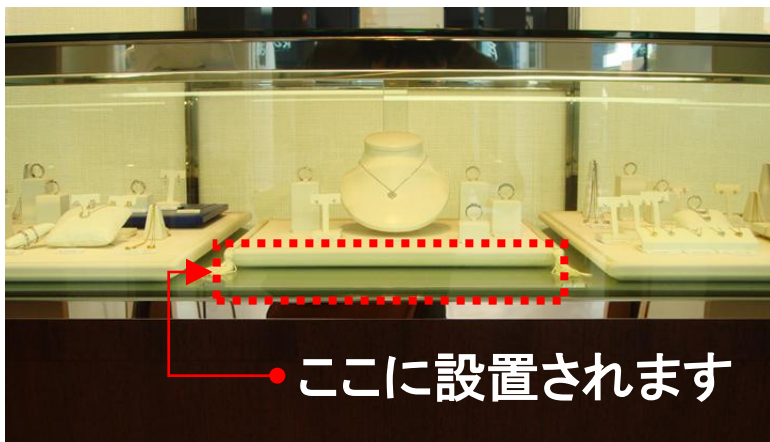


概要

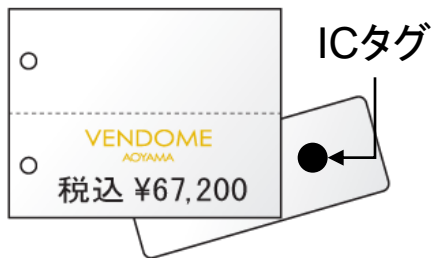
- ① 店内のGケース内にICタグ読み取り機である「シートリーダー」を設置することにより、今まで面倒であった棚卸作業が簡略化されます。
- ② 具体的には商品値札内に装着されているICタグをシートリーダーで常に読み込むことにより、在庫状況・入荷状況(Gケース内)・商品取出し回数・取出し時間・取出し時刻の情報がメインマシンに順次保存されていきます。
- ③ 店舗では、その情報を元に他店舗の在庫状況や、人気商品・不人気商品の把握ができ、Gケース内のディスプレイを変更する際のマーケティングデータとしても活用することができます。
それにより、在庫の問い合わせに時間を取られたり、営業時間中にGケース内のディスプレイを崩して棚卸をしたり、不人気商品の放置を解決する事ができます。
- ④ 本社では、全店舗の在庫状況や店舗ごとの不人気商品の把握、Gケース内のディスプレイに対する正確な販売効果(配置による取り出し回数)を把握することができます。
それにより、在庫の多い店舗から在庫切れ店舗への商品補充などの的確な指示をする事ができるため、無駄な発注を抑えてコストを削減できます。
また、取出し回数の把握により、不人気商品の分析や、ディスプレイに対する販売効果の研究も細かくできる為、顧客のニーズを掘り下げることができ、さらなる売り上げも見込むことができます。

店頭設置イメージ

■Gケースイメージ

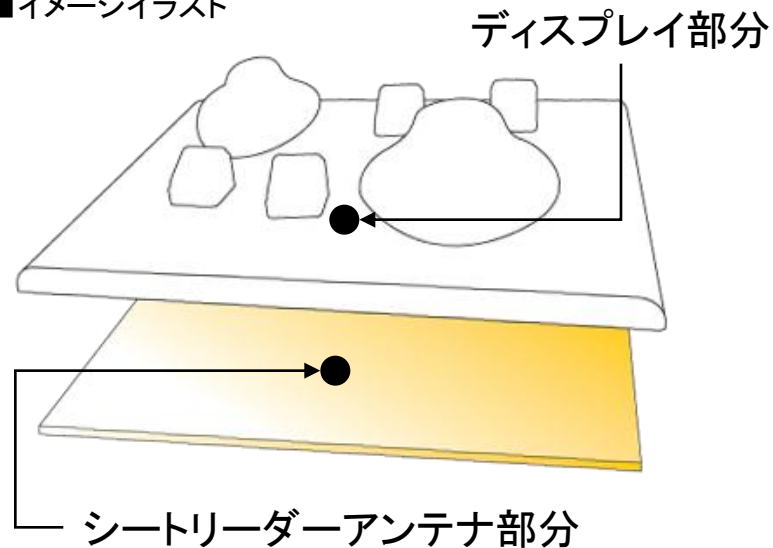


■ICタグ設置イメージ



値札の中に挿入して使用します。

■イメージイラスト



特徴

ICタグは値札内、リーダー機はディスプレイ下にあるため、目立たない。
ディスプレイ内の雰囲気を変えないため従来どおりのレイアウトを行う事ができます。

システムイメージ

■店舗内



Gケース内にシートリーダーを設置して、ICタグの付いた商品をディスプレイに並べます。



■バックヤード内

動向管理ソフトの入ったパソコンとシートリーダーを接続すると専用ケーブルを介してGケース内の情報が届きます。

データを元に
現場へフィードバック!

全データを基幹システム等データベースに格納して会社の情報資産にします。

■本部内



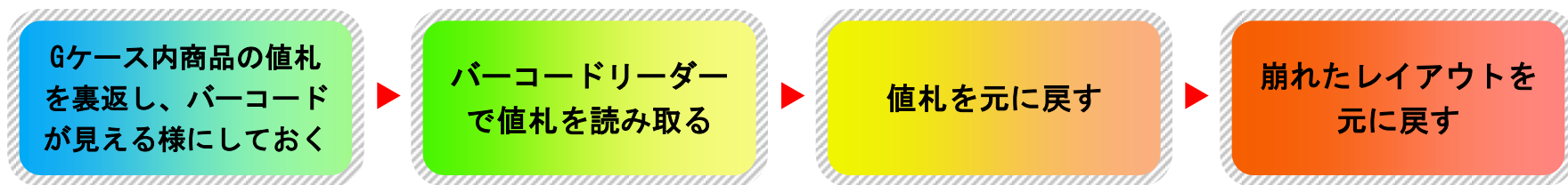
本部では商品の動向を元に新商品の開発やディスプレイの研究等、販売促進の研究が可能。

❖ 従来の管理と比較

→ 今までの棚卸方法

年に2~3回・2~3日かけて・通常営業時間中に行うのが常識

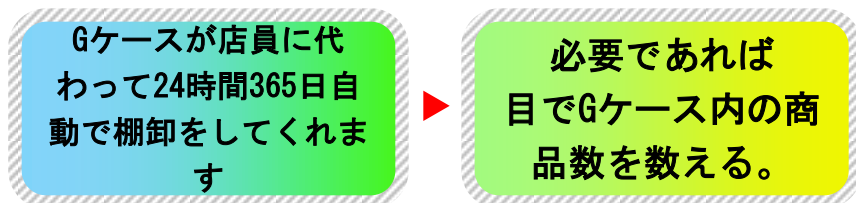
■ 現場での従来のフロー



棚卸対象の商品全てにこの作業が適応される。
例:200点であれば、200回。1000点あれば1000回

→ 導入後の棚卸方法

■ 現場での従来のフロー



あくまでも補足

従来の棚卸の作業自体が無くなってしまいます。



ICタグの可能性

- 個別管理の為商品の入荷後は在庫状態がどの店舗からでも確認できます。
- 本部からの商品移動が楽になります。
ケースごと読み取ることが可能なので、まとめて移動処理することができます。
- 固体番号の他、125バイトの空き容量があるため、SKU情報などの書き込みも可能。
- 読み込み・書き込みを非接触かつまとめて行えるため、入荷の際に箱の中や袋の中にある商品も、破らずに処理を行うことができます。
- 読み間違いがありません。
- 形状のラインナップが豊富。オリジナルのタグを作ることが可能なので、ブランドイメージを崩さずに導入することが可能。
- 水に濡れたり、表面が汚れたりしても読み込み可能。
- 商品札だけでなく、社員証などの個別管理の必要なアイテムにも活用できます。



会社としての導入メリット

1

全店舗の在庫状況や店舗ごとの不人気商品の把握、Gケース内のディスプレイに対する正確な販売効果(配置による取り出し回数)を把握することができます。

2

それにより、在庫の多い店舗から在庫切れ店舗への商品補充などの的確な指示をする事ができるため、無駄な発注を抑えてコストを削減できます。

3

不人気商品の分析や、ディスプレイに対する販売効果の研究も細かくできる為、顧客のニーズを掘り下げることができ、さらなる売り上げも見込むことができます。



現場としての導入メリット

1

受け取った情報を元に他店舗の在庫状況や、人気商品・不人気商品の把握ができ、Gケース内のディスプレイを変更する際のマーケティングデータとしても活用することができます。



2

在庫の問い合わせに時間を取られたり、営業時間中にGケース内のディスプレイを崩して棚卸をしたり、不人気商品の放置を解決する事ができます。



まとめ

■シートリーダーを導入すると以下の効果が期待されます。

▶ 棚卸・店舗移動等の業務がより正確・簡略化される。

今までそれに費やしていた人件費を削減できる。

▶ 棚卸・店舗移動等の業務がより正確・簡略化される。

- ・ニーズに合わせた効率の良い商品入荷ができる。
- ・効率の良いディスプレイレイアウトができる。

▶ 棚卸・店舗移動等の業務がより正確・簡略化される。

- ・自社マーケティングデータとして活用できる。
- ※どのデザインでどの配置でどれくらい取り出されたか。
- ・商品開発、販売戦略に活用できる。