

## 業種別ソリューション

# シューズ専門店

## ～商店経営に重要なIT戦略を支援します～



スニーカー、婦人靴などサイズの種類が多い商品は在庫管理が難しく、他の商品に比べてサイズ切れでの機会ロスが多い商品です。サイズ別の売上、在庫を正しく把握することが必要になってきます。

これまでに構築してきたシステムよりも、さらに戦略的に活用することで、特長のある経営に貢献します。

さまざまな課題に対応するために、戦略的で標準的な運営手法を、パッケージシステムを利用して実現することをご提案します。

## こんな運用をご提案します。

### サイズ別の在庫管理を実現します

- サイズテーブルを利用した品番管理で店頭での売上、在庫の情報をサイズ別に管理します。
- 入力画面及び各種伝票も横サイズ展開により、業務の効率化が計れます。
- 商品の欠品時には、他店舗でのサイズ別在庫情報をリアルタイム照会できますので、お客様の希望の商品を発見でき、機会ロスを低減します。

### 商品の単品在庫管理を実現します

- 店舗ごとの売れ筋・死に筋商品の消化動向を精密に把握して、売れ残り在庫ロスや販売機会ロスを防止します。
- 買取商品や消化仕入商品など、さまざまな取引形態の商品を、すべて単品管理をすることで早期売変や店舗間移動など、早めのアクションにつなげます。

### 業務を簡素化・標準化します

- サイズ別の商品管理で、発注や入荷検品作業を簡素化し、業務効率を改善します。
- 店舗からの補充発注や、自動発注(在庫基準、売上基準)などの機能を利用して、商品の追加発注業務を簡素化します。
- 取引先とのEDIを実現して、取引先とのデータ交換を実現します。

# 有効な利用事例

## ～正確な売上情報把握でリアルタイム経営～

例えば...

- ..... 売上状況は閉店後でないと確認できない。



現場主義なら各社のPOSと接続できます。...



【売上登録】



【商品別速報】

1. 本部側で各店舗の売上状況をリアルタイムに把握/分析することが可能。
2. 店舗側ではPOSにて自店の売上情報をリアルタイムに把握/分析することが可能 (切替ボタン利用)

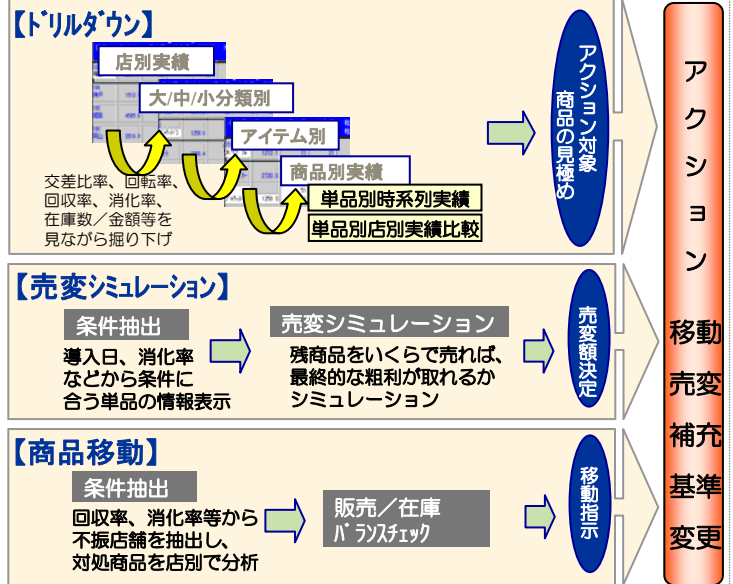
## ～的確な情報分析による指示の迅速化～

例えば...

- ..... 店舗ごとの売れ筋・死に筋や、客層などの傾向がつかめない。
- ..... どれくらいまで売変しても利益が確保できるかわからない。



専門店ソリューションなら...



1. 不振な店/商品群から単品までを掘り下げていくことにより、対処すべき商品を見極め、移動、売変、返品などの適切な処置を行うことが可能です。
2. 導入日、消化率などの条件より、売価変更を行う対象商品を抽出し、売変シミュレーションを行い、売変額を決定し指示を行います。
3. 全体的に販売不振の商品を抽出し、店舗別の販売/在庫のバランスチェックを行い、在庫移動等の具体的な対処を決定します。

## ～徹底した店舗運営の作業効率化・標準化～

例えば...

- ..... 発注作業に時間がかかりすぎる。値付けが大変。
- ..... 返品伝票等紙が多い



専門店ソリューションなら...



【移動指示(本部)】



【移動受入(店舗)】



1. 店舗内での煩雑な発注仕入管理作業を、システム化。発注、検収、値札発行、棚卸などの作業を効率化することが可能です。
2. 移動、返品等の伝票をペーパーレス運用。また、各種通達の電子化により、コスト削減を図ります。
3. 受払情報の自動仕訳を実現。会計作業を効率化することが可能です。

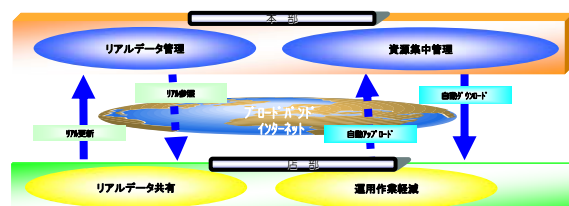
## ～店舗システム運用の簡素化～

例えば...

- ..... 店舗が増えるとシステム運用が重荷になる



専門店ソリューションなら...



1. リアル更新のため、開店/閉店時のデータ送受信処理は必要なし。開店/閉店時の処理時間を短縮できます。
2. 店舗POSは自動オフライン機能を搭載しており、本部側障害、回線障害時も通常業務が行えます。
3. 店舗POS資産は本部集中管理。又、情報検索もweb化されておりTCOを削減することができます。