

## 業種別ソリューション

# テーマパーク売店

## ～商店経営に重要なIT戦略を支援します～



テーマパークやスタジアムの売店では、グッズやキャラクター商品に加えて、季節商品や衣料品など一過性の商品があり、ファッション専門店のような消化管理も必要になっています。

飲食や売店の売上比率が50%になると、店舗効率を高めるために売上と在庫の分析が重要になってきています。

曜日別や時間帯別などの分析システムを、パッケージソフトウェア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。

### 売上と在庫の効率化

- 店頭商品の回転率や消化率を分析することで、売り場効率を最適化し適時適量の商品管理を実現します。
- 部門別や商品別の売上を、時間帯別や曜日別などの切り口に時系列分析をし、効率アップに貢献します。

### 商品の単品在庫管理を実現します

- 店舗への補充とネット通販注文データで、物流在庫の引き当て処理を行います。正確な単品在庫情報を管理して、販売機会損失を防止します。
- メーカー売りやセット売りなど、さまざまな商品が混在しても、歩留まり管理やセットバラ管理などの機能を有効に利用して、単品在庫管理を実現します。

### 業務を簡素化・標準化します

- 取引先とのEDIを実現して、発注や入荷検品業務を簡素化し、業務効率を改善します。Web-EDIでより多くのと取引先とデータ交換を実現します。
- 補充発注や在庫基準自動発注などの機能を利用して、補充業務を簡素化します。
- 自社企画商品や仕入商品など、多様な商品を一元管理します。

# 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は確認できない。



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)

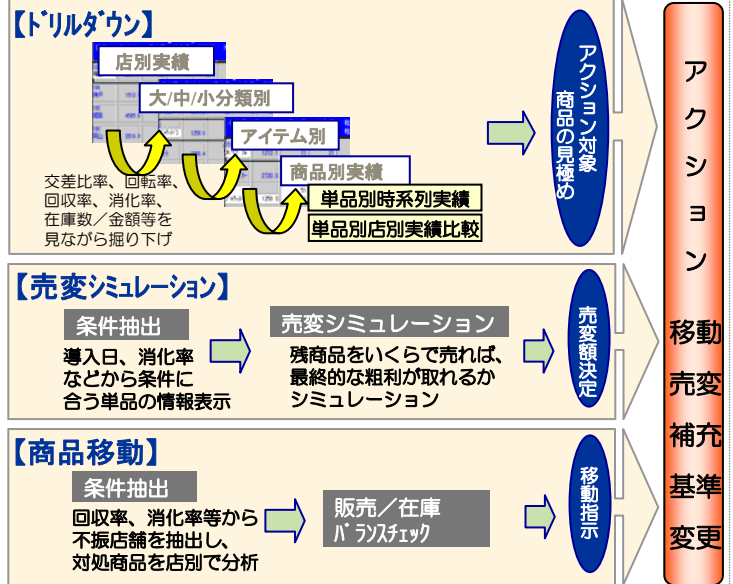
## ～的確な情報分析による指示の迅速化～

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。

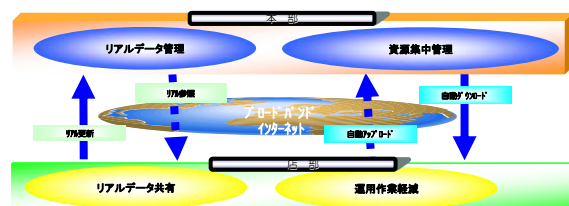
## ～店舗システム運用の簡素化～

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。