

業種別ソリューション

サイクルショップ(自転車)

～商店経営に重要なIT戦略を支援します～



最近の健康ブームや環境志向で、自転車専門店の販売増加にともあい近代化が進んでいます。車体販売だけでなくウェアや用品などの商品があり、スポーツ専門店やファッション専門店のような管理が必要になっています。

修理やカスタムなどリピーター重視の顧客の履歴管理や、通信販売にも注目した仕組みを、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。

顧客の囲い込み

- プロショップとして、カスタムや修理などお客様との接点を履歴として記録します。販売プロモーション、や積極的にはたらきかける営業スタイルに活用します。
- ネットショップと店頭顧客の一元化により、CRMとMDの両面の

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。
- ウェアはカラーサイズ別SKU管理、用品やパーツはJANコード管理、車体は製番別個別管理など、さまざまな商品が混在しても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。
- 店舗からの補充発注を本部集約することで、補充業務を簡素化します。
- 店舗での客注や配送情報など、店頭受付業務でリアルタイムに本部と連携することができます。顧客サービスの質を向上します。

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)

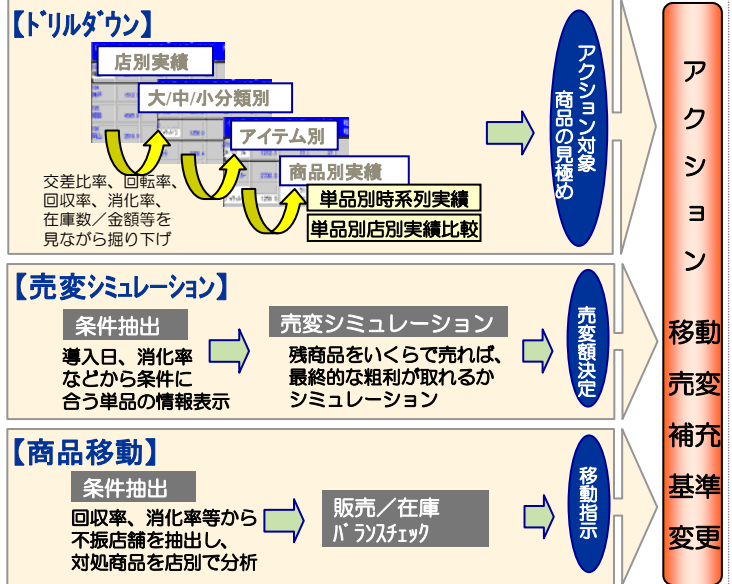
～的確な情報分析による指示の迅速化～

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。

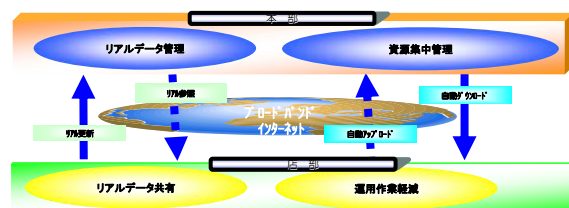
～店舗システム運用の簡素化～

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。