

業種別ソリューション

時計・メガネ専門店

～商店経営に重要なIT戦略を支援します～



時計メガネ専門店では、ファッション業界と同様に商品仕入から、在庫の売り減らし型の商品消化管理手法が必要になっています。

これまでの管理システムよりも、さらに戦略的に情報活用することで、特長のある店舗運営に貢献します。

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。

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。
- 自社企画商品や仕入商品など、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。

ネットショップも一元管理します

- 店頭来店販売(リアル)や、ネットショップ販売(バーチャル)を一元管理して商品と顧客管理を共通にします。
- 販売促進のための顧客情報を蓄積し、プロモーション活動に有効利用します。来店促進や販売促進の具体的活動を支援します。

業務を簡素化・標準化します

- 取引先とのEDIによるデータ交換で、発注業務を簡素化し、業務効率を大幅に改善します。また、物流センターの在庫や入出荷業務の実現をします。
- インストアマーキングによる仕入ロット別の個別原価管理を実現することで、正確な利益管理と、JANソースマーキングの管理など商品特性に応じて混在した管理を実現します。

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。

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

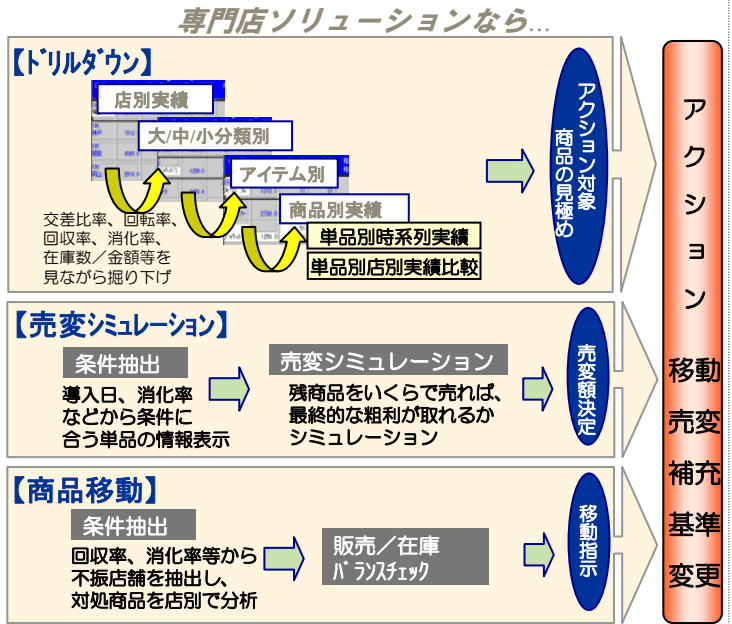
現場主義なら各社のPOSと接続できます。...

【東芝テック製リアルタイムPOS ShopWorksの売上登録画面】

～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。



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



【移動指示(本部)】



【移動受入(店舗)】

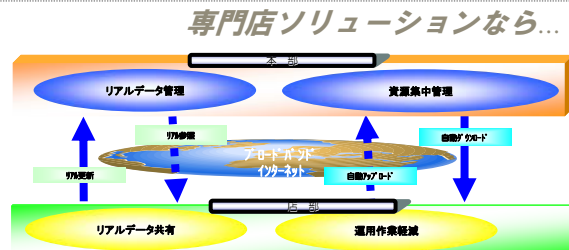


1. 店舗内での煩雑な発注仕入管理作業を、システム化。発注、検収、値札発行、棚卸などの作業を効率化することが可能です。
2. 移動、返品等の伝票をペーパーレス運用。また、各種通達の電子化により、コスト削減を図ります。
3. 受払情報の自動仕訳を実現。会計作業を効率化することが可能です。

～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



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。