

El modelo del Valor de Tiempo

Las marcas y los comercios minoristas siempre están buscando la manera de aumentar las ventas de sus productos a precio normal para obtener mayores ganancias.

COTTON USA™, en colaboración con WWA Advisors, ha implementado el modelo de valor del tiempo, desarrollado por la Universidad de Lausana en Suiza, con el fin de ayudar a la cadena de suministro de la industria textil y de la confección a evaluar de forma más precisa el valor del tiempo.

El modelo supone que al predecir con mayor precisión la demanda del consumidor, se puede vender más con mayores ganancias. Aplica en particular para productos de alta volatilidad.

¿CÓMO FUNCIONA?

Este es un ejemplo real del sector minorista.



Para calcular el aumento de sus propias ganancias, deberá conocer los siguientes datos:



Precisión deseada
(Porcentaje de ventas a precio normal)



Plazo para lograr la precisión deseada



Precio de venta en tienda normal



Demanda estimada del producto



Costo de largo plazo



Valor del descuento

¿DESEA SABER CÓMO APROVECHAR EL MODELO DE VALOR DEL TIEMPO?

Comuníquese con Vaughn Jordan al correo vjordan@cotton.org.

*El incremento del 11% es un ejemplo de aumento en las ganancias correspondiente a un producto específico. La cifra de ganancias puede variar ampliamente dependiendo de los datos que se ingresen en el modelo. Este modelo es una guía, no una garantía.

