

Nilai Model Waktu

Merek dan pengecer selalu mencari cara untuk meningkatkan penjualan harga penuh demi keuntungan yang lebih besar.

COTTON USA™, bekerja sama dengan WWA Advisors, telah menerapkan model Nilai Waktu yang dikembangkan oleh University of Lausanne di Swiss, dalam upaya untuk membantu rantai pasokan tekstil dan pakaian jadi untuk mengevaluasi nilai waktu secara lebih akurat.

Modelnya berspekulasi bahwa dengan perkiraan permintaan konsumen yang lebih akurat, Anda bisa menjual lebih banyak dengan keuntungan lebih tinggi. Hal ini terutama berlaku untuk produk dengan volatilitas tinggi.

BAGAIMANA CARA KERJANYA?

Inilah contoh pengecer kehidupan nyata.



Perbedaan Nilai Waktu

Dengan memperpendek masa pengadaan, pengecer dapat memperkirakan permintaan dengan lebih akurat, yang meningkatkan penjualan harga penuh dan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi.

Untuk menghitung peningkatan keuntungan Anda sendiri, Anda harus mengetahui masukan berikut:



Akurasi yang Diinginkan (% Penjualan Harga Penuh)



Waktu untuk Mencapai Akurasi yang Diinginkan



Harga Jual Eceran Penuh



Perkiraan Permintaan Produk



Biaya Pengadaan yang Panjang



Menurunkan Nilai

INGIN MELIHAT BAGAIMANA MODEL NILAI WAKTU BERMANFAAT BAGI ANDA?

Silakan hubungi Vaughn Jordan di vjordan@cotton.org.

*Kenaikan 11% adalah contoh kenaikan keuntungan yang berlaku untuk satu produk tertentu. Jumlah keuntungan bisa sangat bervariasi tergantung masukan pada model tersebut. Model ini adalah panduan, bukan jaminan.