

Il Modello del Valore del Tempo

Brand e retailer sono sempre alla ricerca di nuovi modi per aumentare il volume delle vendite a prezzo pieno, così da poter aumentare i profitti.

COTTON USA™, in collaborazione con WWA Advisors, ha applicato il modello del valore del tempo sviluppato dall'Università di Losanna, in Svizzera, nello sforzo di aiutare la supply chain dei prodotti tessili e dei capi di abbigliamento a valutare con più attenzione il valore del tempo.

Il modello ipotizza che, attraverso una più accurata previsione della domanda, sia possibile vendere di più con un margine superiore di profitto. Il modello si applica in particolare ai prodotti ad alta volatilità.

COME FUNZIONA?

Ecco un esempio reale relativo a un retailer.



Per poter calcolare l'aumento del tuo profitto, ti serviranno i seguenti dati:



Accuratezza desiderata (% di vendite a prezzo pieno)



Tempi necessari a raggiungere l'accuratezza desiderata



Prezzo pieno delle vendite al dettaglio



Stima della domanda del prodotto



Costo per un lead time lungo



Valore degli sconti

VUOI VERIFICARE IN CHE MODO IL MODELLO DEL VALORE DEL TEMPO PUÒ ESSERTI UTILE?

Contatta Vaughn Jordan all'indirizzo vjordan@cotton.org.

*L'incremento dell'11% è un esempio di aumento del profitto applicabile per un prodotto specifico. L'ammontare del profitto può variare in modo consistente a seconda dei dati inseriti nel modello. Questo modello vuole fornire delle indicazioni, i risultati non sono garantiti.