

시간가치 (Value of Time) 모델

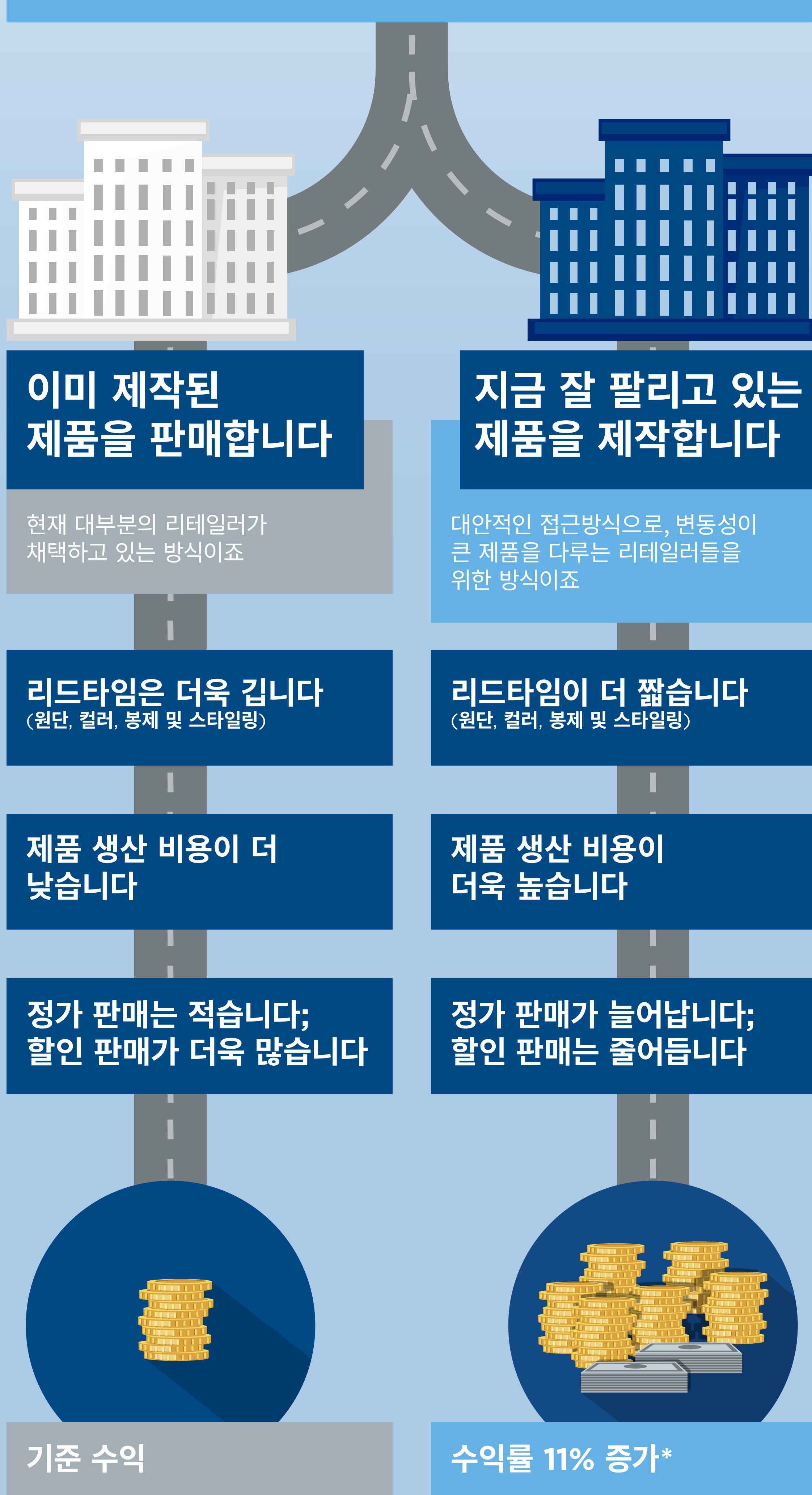
많은 브랜드와 리테일러들은 수익 증대를 위해 정가의 총판매를 증가할 수 있는 방법을 찾고 있습니다.

COTTON USA™는 비즈니스 컨설팅 업체인 WWA Advisor와 협력하여 스위스의 로잔 대학교(University of Lausanne)가 개발한 시간가치(Value of Time) 모델이 섬유 및 의류 공급망에 어떻게 적용되는지 실험해 보았습니다.

이 모델은 소비자 수요를 좀 더 정확하게 예측함으로써 판매량을 늘려 수익 증대를 이룰 수 있다고 예상합니다. 이 모델은 특히 변동성이 큰 제품에 적용됩니다.

이 모델의 작동방식은 어떠합니까?

실제 리테일러의 사례를 살펴 보겠습니다.



시간가치의 차별성

리드타임을 단축시킴으로써, 리테일러들은 좀 더 정확하게 수요를 예측할 수 있고, 이는 정가 판매를 증가시키고 더 높은 수익 증대를 가져옵니다.

수익률을 높이기 위해서 다음 정보가 필요합니다.



목표판매분
(최종 정가 판매분 (%))



안전 판매까지의
목표시간



최종판매 목표가격



예상 제품 수요



긴 리드타임에 따른
비용



가격인하에 따른 마진

시간가치 (Value of Time) 모델이
귀사에서 어떻게 작동될지 알고
싶으신가요?

미국면화협회 본조단(Vaughn Jordan) 이사에게
연락하시기 바랍니다 (vjordan@cotton.org).

*11% 수익증가의 사례는 특정 제품 한가지에 해당된 수익 증가의 예시만을 알려드립니다. 수익율은 이 모델에 적용된 투입 데이터에 따라 다를 수 있습니다. 이 시간가치 모델은 지점일 뿐 보장은 아닙니다.